

TRANSKRIPT

Cloud Satellite Session Souveräne Cloud

Joachim Geisler

Erstmal herzlich willkommen zur Satellite Session zum Thema Souveräne Cloud. Wir freuen uns total, dass sie heute so zahlreich zusammen mit uns, mit Timo und mir, dieses Thema zum einen beleuchten, und zum anderen freuen wir uns dann auch natürlich, dass wir im Nachgang noch einen Dialog haben. Es soll eine und hoffentlich wird es eine interaktive Session sein. Souveräne Cloud ist ein mega spannendes Thema und wir freuen uns heute unsere Sicht und auch die Sicht, die wir in verschiedensten Kundengesprächen haben, zum Besten zu geben und einen Dialog zu gehen. Vom Ablauf her, was können Sie erwarten? Wir werden in den ersten 30–40 Minuten einen Überblick geben über unsere Sicht und auch das Thema der Souveränen Cloud und wie wir erste Schritte unseren Kunden empfehlen, wirklich tätigen und dann gehen wir in so einen Dialog in den letzten 20 Minuten, deswegen können Sie Ihre Fragen gerne in den Chat stellen. Wir werden sie dann nach und nach – ich hoffe, wir werden genug Zeit haben – auch wirklich beantworten. Vielleicht noch etwas Organisatorisches: Wir nehmen diese Session auf, das heißt, bitte haben Sie das im Kopf, Sie können gerne On Mute gehen, wenn sie daraus ziehen, dass Sie keinen Beitrag leisten, ist das auch fein, aber sie müssen es wissen, wir recorden diese Session. Und jetzt würde ich vorschlagen, dass wir uns kurz vorstellen. Timo, magst du vielleicht beginnen?

Timo Nink

Ja, sehr gerne. Mein Name ist Timo Nink. Ich verantworte innerhalb von Cloud First für den deutschsprachigen Raum unser Portfolio für Kunden aus der öffentlichen Verwaltung und dem Gesundheitswesen. Ich bin seit langem spezialisiert auf komplexe digitale Transformation, Veränderungsprozesse und Technologie in

Summa. Ich habe mich auch sehr stark spezialisiert auf die Entwicklung von Cloud und Cloud-Lösungen im Bereich mit besonderen Fokus auf Souveräne Cloud und in dieser Rolle leite ich auch gemeinsam mit Joachim Geisler unser Kompetenzzentrum Souveräne Cloud in Kronberg.

Joachim Geisler

Gut, ganz kurz zu mir, Joachim Geisler. Ich bin Geschäftsführer bei der Firma Accenture, hab dort zum einen die komplette Portfolio-Verantwortung für das Technologiegeschäft im Public Sector in Deutschland, Österreich und Schweiz, bin seit gut 15 Jahren in großen transformatorischen Projekten rund um das Thema Cloud, digitale Transformation sowohl im öffentlichen Sektor als auch im klassischen Commercial-Bereich unterwegs. Ich hab eine Leidenschaft und ich glaube, die teilen wir zusammen mit unserem kompletten Team: Wir wollen den Markt für Cloudnutzung in regulierten Märkten – zusammen mit unseren Kunden und zusammen mit allen Marktteilnehmern – nach und nach öffnen. Erste Schritte sehen wir da, aber dazu kommen wir gleich.

Ich würde jetzt kurz einen Einblick geben, eine Markteinsicht, so wie wir aktuell das Thema der Souveränen Cloud einschätzen aus den verschiedensten Dialogen, zum einen natürlich mit unseren Kunden und zum anderen natürlich auch mit allen maßgeblichen Cloud-Service-Providern. Sind es die Hyperscaler – es können die europäischen Cloud-Service-Provider oder die nationalen sein, mit denen wir wirklich im stetigen Austausch sind. Und die Frage ist: Wo stehen wir denn mit dem Thema und warum ist das Thema aktuell wirklich so wichtig? Und warum hat auch Accenture hier maßgeblich ein sehr großes Investment gemacht mit der Gründung dieses Kompetenzzentrums und auch mit der

Gründung einer weltweiten Practice zu diesem Thema? Warum denken wir, dass das wirklich ein Thema – nicht nur der Zukunft, sondern aktuell – ist, wo man investiert sein muss? Und aus den Gesprächen heraus, glauben wir – und ich denke, die Marktteilnehmer sehen das ähnlich – stehen wir wirklich vor einer Zeitenwende. Der Markt zum Thema Souveränität beschleunigt sich gerade sehr stark. Ich würde Ihnen gerne die wesentlichen Treiber einfach mal darstellen und die können wir gerne dann in einem zweiten Teil – wie sie das sehen, würde mich auch interessieren – einfach mal darstellen, um so einen Einblick zu geben, wie wir die Thematik sehen.

Es gibt einige wesentliche: Davon ist natürlich eine externer Natur, die externen Faktoren. Ganz maßgeblich natürlich sind auch die geopolitischen Veränderungen, die wir gerade in der Ukraine-Krise sehen über die letzten Monate. Das Thema der Souveränität und das Thema der Resilienz ist gerade durch diesen Vorfall relativ stark ins Zentrum des öffentlichen Interesses gerückt, wird aber auch sehr stark im Markt diskutiert. Das heißt, welche Auswirkungen hat es? Zum einen sehen wir, dass auch aktuell nicht-regulierte Branchen, die klassischen kommerziellen Branchen, wirklich überdenken, wieviel ... ich würde mal sagen ... wie viele Möglichkeiten hab ich denn, wie viel Souveränität und Resilienz hab ich denn in der Art und Weise, wie die Dienstleistung aktuell von externen und von Cloud-Service-Providern bezogen werden? Das ist dieses eine Element. Das zweite Element, was die Krise aber auch zeigt – und das ist wieder auf der Habenseite, ganz speziell für unsere Kunden aus dem regulierten Märkten – ist, dass gesehen wird, wie schnell und wie leistungsfähig Cloud-Dienstleistungen sein können. Denn in der Ukraine gibt es und gab es auch Rechenzentren, wo große Cloud-Service-Provider ihre Workloads gehostet haben. Diese wurden – oder mussten jetzt im Rahmen dieser Krise – auch umgezogen werden, was wiederum ein ganz klares Signal war, dass diese Technologie wirklich auch übergreifend gebraucht wird, weil der Fall des Undenkbaren, der hier eingetreten ist, hat auch die Grenzen verschoben in den Märkten bei unseren Kunden. Und deswegen ist der souveräne Einsatz von Cloud wirklich sehr stark, auch dort, in den Diskurs gekommen.

Zweites Element war ganz klar auch die Corona-Krise, aus folgenden Standpunkten: Zum Einen haben wir gesehen, speziell im Public Sector, und das ist aus unserer Sicht – ich sag mal – die härteste Nuss, die man natürlich knacken muss, weil wir dort die höchsten und größten regulatorischen Schranken haben, dass es Herausforderungen gab in der flexiblen Bereitstellung von Kapazitäten, kann es sein, in der eigenen Infra-

struktur On Prem, da Mitarbeiter wirklich von zu Hause aus arbeiten mussten. Das zweite ist auch das ganze Schulthema, wo wirklich Schulserver landesweit – und das war nicht nur in Deutschland, das war auch in Österreich – wo wir gesehen haben, dass es wirklich Probleme in diesem Kontext gab. Was aber dort auch wieder – man muss ja immer auch die positiven Effekte sehen – gezeigt worden ist, wie schnell in dieser Coronakrise dann zum einen auch dieser Switch in dieser flexiblen Bereitstellung vielleicht auch mit Entscheidungen, die nicht hundert Prozent konform der Prozesse waren, dann diese Probleme auch gelöst haben. Auf der anderen Seite war es auch so, wenn man speziell im öffentlichen Sektor sieht, wie lang die Release-Zyklen normalerweise sind und wie schnell aber dann auch die Corona-Apps bereitgestellt werden konnten, wie schnell die Impfzentren, die Impf-Management-Software, die unser Haus zum Beispiel in Bayern – nicht in Monaten, sondern innerhalb von zehn Tagen – bereitstellen konnten (oder klassischerweise in 14 Tagen), hat gezeigt, wie leistungsfähig Cloud sein kann und hat wiederum den regulierten Märkten und den Key-Stakeholdern dann auch ganz klar gesagt: Das sind Themen, die wirklich vorangetrieben werden müssen.

Und lassen Sie mich noch zwei weitere sagen: Weiteres wichtiges Element sind natürlich die industriespezifischen Faktoren. Das heißt zum einen, das sehen wir im Banking-Bereich. Viele von Ihnen werden es wissen: Im Banking-Bereich ist man den Schritt in die Cloud schon gegangen und dort ist aus unserer Sicht jetzt ein Denkprozess eingetreten, gerade im Rahmen der Schrems II-Leitplanken, wo man sagt und auch unter den Leitplanken, was wir jetzt in der Ukraine-Krise gesehen haben. Sind wir wirklich so souverän und resilient aufgestellt? Haben wir wirklich die harten Leitplanken, die auch in Schrems II dargestellt werden, erfüllt? Dort sehen wir eher, dass dieser Trend aktuell, dass ein Überdenken, nicht der Strategie, aber dass man sagt, sind wir im richtigen Korridor? Welche Elemente müssen noch angepasst werden? Das ist das eine Element.

Das zweite ist im Public Sector. Ich denke, der öffentliche Diskurs ist und bleibt ein wichtiger Enabler. Für die digitale Verwaltung ist die Cloud – das sehen wir auch ganz klar und wird von den Protagonisten wie Dr. Markus Richter, der Bundes-CEO, oder Harald Jost, der dieses Thema auch maßgeblich vorantreibt, dass jetzt überhaupt nicht mehr in Frage gestellt wird, ob Cloud sinnvoll ist oder nicht – klarer Konsens. Cloud-Services sind sehr wichtig und werden einen Teil der zukünftigen ... oder sind ein Teil der Digitalstrategie der Bundesregierung. Und man hat auch gesehen, im letzten Jahr gab es

die gemeinsame Verabschiedung eines Papieres aller Bundesländer. Alle Bundes-CEOs haben unterschrieben und mit Nachdruck den Bund gebeten, diese Themen wirklich im Rahmen der hybriden IT-Strategie des Bundes weiter zu forcieren. Das sind die – aus meiner Sicht – wesentlichen Faktoren.

Und dann kommt natürlich noch ein Element dazu, wo wir, Timo Nink zusammen mit unserem großen Team aus dem Kompetenzzentrum Souveräne Cloud, das wir in Kronberg haben, sehr stark gesehen haben, es ist unglaublich, wieviel Traktion im Markt ist in Bezug auf die Angebote, die Cloud-Service-Provider fast monatlich lancieren. Was meine ich damit? Es hat vor gut einem halben Jahr – denk ich – angefangen mit dem Announcement der Delos-Gruppe. Ich meine, der Name ist jetzt bekannt. Microsoft ist dort der Technologie-Provider. Die Erwartung wird den Betrieb sicherstellen und zusammen mit der SAP wird – ich würde mal sagen – dieses Betreiber-Konsortium eine Souveräne Cloud auf den Markt bringen. Google, T-Systems ist bekannt. Wir haben jetzt vor kurzem gesehen, dass Oracle mit einem Souveränen-Cloud-Angebot – sie werden die Cloud in die europäischen Regionen bringen – wirklich maßgeblich am Markt ist. Wir sehen das auch bei OVH in Frankreich, wir sehen das ganz klar auch bei den nationalen Playern wie Ionos, wir sehen das auch bei den Kollegen bei der A1 aus Österreich, mit der Exadata. Überall werden sehr starke und immense Investments in die Hand genommen, um dieses Thema wirklich nach vorne zu bringen. Und da stellt sich natürlich die Frage – und unsere Kunden kommen natürlich auch zu uns und fragen: Ja, was machen wir denn jetzt? Wie schaffen wir es dann auch, diese komplexen Herausforderungen, vor denen viele unserer Kunden stehen, zu bewältigen? Und sie müssen sich auch vorstellen, Kunden, die zu uns kommen, haben komplett unterschiedliche Absprungbasen. Das Kompetenzzentrum Souveräne Cloud, das wir in Kronberg haben, ist ein übergreifendes Center, wo wir alle regulierten Märkte sowohl natürlich hauptsächlich aus dem Public Sector heraus bedienen, weil wie schon gesagt: Das ist für uns die härteste Nuss, die zu knacken ist. Wenn wir die knacken, dann können wir auch alle anderen Märkte relativ gut bedienen. Aber wir sind auch sehr stark im Financial-Bereich, im Banking-Bereich, in Resources und auch wegen der letzten – ich sag mal – wegen der globalen Entwicklungen sind auch wir dabei, in Kontakt zu treten mit klassischen Gruppen im kommerziellen Markt. Wir haben uns überlegt: Wie können wir diese an den unterschiedlichen Punkten, wo sie stehen – im Public Sector eher am Anfang – unterstützen, erste Schritte zu gehen? Im Banking-Bereich ist man schon etwas weiter, im

kommerziellen Bereich gibt es ganz andere Fragen. Wie kriegt man diese doch inhomogene Gruppe so weit zusammen und holt sie ab? Um zu diskutieren, was sind die wesentlichen Faktoren, um eine Cloud zu bekommen? Und deswegen haben wir die letzten gut eineinhalb Jahre in den Teams eine Strategie entwickelt und ein Element, das sie jetzt sehen werden, wo wir gesagt haben, um die Komplexität zusammenzubringen. Wir haben es anhand eines Wimmelbild gemacht.

Das ist typischerweise der Einstieg, zusammen mit unseren Kunden im Kompetenzzentrum, um wirklich alle wesentlichen Elemente, die notwendig sind, um nachhaltig Souveräne-Cloud-Services zu beziehen, einfach darzustellen. Und ich darf ihnen wirklich auch einen Glauben nehmen, wo viele Kunden zu uns kommen, die warten, die warten auf die Souveräne Cloud, das Produkt. Wenn das fertig ist, das sie dann einfach – in Anführungsstrichen – in die Cloud gehen können und das wird es nicht geben. Es wird nicht die eine Cloud geben, es wird auch nicht die beste Cloud geben. Es wird immer die Cloud geben, die anhand Ihrer Bedürfnisse, Ihrer konkreten Fragestellung in der Lage ist, die Anforderungen noch abzudecken. Und es wird auch nicht die eine geben, sondern es wird – und darauf wird mein Kollege Timo Nink nachher noch eingehen – eine hybride Struktur zu implementieren sein, bei Ihnen oder Ihren Kunden, wo wir verschiedenste Elemente auf verschiedenen Plattformen setzen werden. Aber darauf kommt mein Kollege Timo gleich darauf zurück. Das ist erstmal meine Aussage zu dem Thema, wie wir Cloud sehen.

Ein zweites wichtiges Element – und ich darf sie erstmal auf den oberen Bereich dieses Wimmelbildes fokussieren – ist auch ganz klar: Cloud ist kein Selbstzweck, das ist immer das erste, das wir mit unseren Kunden besprechen. Die Kunden, unsere Kunden müssen sich überlegen: Was ist denn der eigentliche Mehrwert der Cloud? Warum wollen Sie Cloud-Dienstleistungen wirklich nutzen, nachhaltig nutzen? Denn was auch klar ist: Wenn Sie per Lift and Shift entsprechende Applikationen, Anwendungen, Verfahren – wir haben jetzt maßgeblich das Bild für den öffentlichen Sektor, wir haben aber auch eines für den Finanzbereich, und wir haben weitere für alle weiteren regulierten Märkte – wenn sie mit diesen Elementen in die Cloud gehen, dann können sie natürlich auch Elemente einfach im Fachverfahren per Lift and Shift cloudifizieren, containerisieren und in die eigentliche Cloud geben. Aber dort haben sie den eigentlichen Mehrwert der Cloud nicht gehoben. Natürlich, sie haben Skalierbarkeit, sie haben auch das Element, das sie nach und nach wirklich dort mehr

Planungssicherheit haben, aber die wesentlichen Elemente der Cloud, diese Cloud-Fähigkeiten, die sie hier sehen – die Mehrwertdienste, die künstliche Intelligenz, das Machine Learning – diese ganzen Elemente, die würden sie nicht nutzen. Sie würden nur einen Teil nutzen und dafür ist der Aufwand, den sie betreiben, dann überproportional groß. Und ich darf Ihnen ein paar Beispiele geben, mal einen Ausblick, welche Möglichkeiten grad speziell aus dem Public Sector unter Umständen andere Länder schon, wo sie diese Cloud-Fähigkeiten eingesetzt haben. Es ist nicht mehr der europäische Raum, aber UK hat – ich würde mal sagen – ein etwas anderes Verständnis der Souveränität. Es steht jetzt nicht komplett offen, aber auch für den Public Sector sehen wir dort selbst bei großen Sozialversicherungsbehörden, dass dort Machine Learning, künstliche Intelligenz wirklich flächendeckend eingesetzt wird. Das heißt, wenn sie dort in den entsprechenden Behörden anrufen, – und es mag dahingestellt sein, ob man das gut finden will, aus der deutschen Gesetzgebung, oder nicht – ist man in der Lage, Ihre Sprache zu erkennen. Sofort weiß derjenige, der am anderen Ende ist, wer Sie sind. Dort wird ganz massiv der Einsatz von automatischer Handschriftenerkennung eingesetzt. Dort wird auch sehr stark das Thema: Wie unterstützt man End-to-End den kompletten Workflow durch so ein System, was eine komplett andere Customer-Experience voraussetzt? Weiteres Beispiel ist natürlich auch der schnelle Einsatz – ich hab es vorhin schon gesagt – von CI/CD-Pipelines von Chatbots im Rahmen der Coronakrise, wo wir für Bayern das Impf-Management aufgesetzt haben. All diese Elemente müssen überdacht werden und klassischerweise, wie wir das bei unseren Kunden machen, dass man ein Applikations-Assessment macht und über dieses Applikations-Assessment die entsprechenden Punkte herunderdestilliert.

Gut, also der zentrale Punkt ist wirklich, dass wir sagen, sie müssen den Mehrwert nach vorne stellen und auch das Thema Datenräume – Sie sehen es auf der rechten Seite des Wimmelbildes – ist ein extrem wichtiger Punkt, wo wir auch mit Forschungsinstitution aktuell im Dialog sind, wo es wirklich darum geht, Gesundheitsdatenräume aufzuziehen bzw. auch Bildungsräume aufzuziehen, wo Bildungsdaten geteilt werden. Die Thematik ist, dann haben sie nicht nur dieses Konstrukt einmal, das welche vorstellen, sondern mehrmals über Ländergrenzen hinweg. Und wie ist dann eine souveräne Nutzung dieser Datenräume auch möglich?

All das, was ich Ihnen gerade sage, eher aus einer strategischen Perspektive, hat aber wenig Wert, wenn man sich nicht dem einen Thema

stellt, was ist denn eigentlich Souveränität? Und wie definieren wir aktuell Souveränität, um auch die Angebote, die gerade auf dem Markt sind – wo mein Kollege Timo Nink später auch nochmal darauf eingehen wird –, zu bewerten? Souveränität ist aktuell ein bisschen wie Liebe: Also wenn ich zehn Leute frage, was Liebe ist, werden zehn Leute auf eine unterschiedliche Definition kommen. Und ähnlich ist es mit dem Begriff der Souveränität. Sie finden sehr viele Beschreibungen am Markt, aber das greift einfach zu kurz aus unserer Sicht. Um die aktuellen Angebote, die jetzt – wir sagen mal – wie Pilze aus dem Boden schießen, zu bewerten, braucht man einen tieferen Einblick in das ganze Thema und muss ein bis zwei Stufen runtergehen. Und wie vorhin schon gesagt: Es wird aus diesem Grund kein „Das beste Angebot“ gegeben. Es wird ein Angebot geben, das Sie oder Ihre Kunden speziell auswählen können. Dafür brauchen Sie eine Art Leitplanke. Und wir haben das kleine Einmaleins der souveränen Cloud, eine Art Abakus, entwickelt – auf Basis der Vielzahl der Gespräche, die wir mit unseren Kunden geführt haben, auf Basis der Vielzahl der Gespräche, die wir mit allen maßgeblichen Cloud-Service-Anbietern gemacht haben. Und ich würde Sie gerne kurz durchführen.

Das heißt, Sie sehen den klassischen Abakus: Wir haben fünf Dimensionen auf der rechten Seite und auf der linken Seite sehen Sie dann die Einzelemente und so wie wir das mit unseren Kunden meist besprechen, ist, dass man wirklich sagt, die fünf Dimensionen sind relativ klar. Und die Einzelemente sind nicht in jedem Fall für einen Kunden wichtig, sondern es ist wichtig, das gefühlte Maß an Souveränität und Resilienz wirklich zu identifizieren. Für einen Kunden aus dem Public Sector ist es vielleicht relativ stärker, der braucht viel, viel mehr dieser Elemente, und für einen Kunden aus dem Banking-Bereich oder aus dem kommerziellen Bereich sind viele dieser Elemente unter Umständen nicht mehr so wichtig, aber einige sind trotzdem maßgeblich und ich darf kurz durchführen.

Das eine von oben nach unten ist das gefüllte Cloud-Service-Portfolio. Das heißt – relativ einfach gesprochen – der Kunde muss sich überlegen, welche Dienste will er denn überhaupt souverän nutzen? Das heißt vom Ausblick braucht er einen Infrastructure-as-a-Service-Stack mit klassischen Basisdiensten? Braucht er vielleicht die Mehrwertdienste einer Plattform? Oder braucht er Einzelemente aus einem Software-as-a-Service-Bereich? Und da wird schon mal eine grobe Einordnung deutlich: Von braucht man eher die Funktionalitäten, die klassischerweise von den Hyperscalern da sind oder kann man auf einen nationalen Cloud-Service-Provider setzen, der

eher die Butter-und-Brot-Services bereitstellt? Natürlich auch – Sie sehen auf der linken Seite – Marktreife, Effizienz/Kosten, auch das ganze Thema wie Nachhaltigkeit und wie werden diese Services auch weiterentwickelt, und muss ich unter Umständen auch berücksichtigen, wie die Roadmap eines Cloud-Service-Providers ausschaut. Das ist das erste Element.

Das zweite Element, das ist eigentlich das Hauptelement, das aktuell diskutiert wird: Das ganze Thema rund um Datensouveränität. Ich denke, da geht es relativ stark darum, für die Dienstleistungen, für das Fachverfahren, auch für das, was wirklich in die Cloud gebracht werden soll. Welchen Wirkungskreis dürfen denn diese Daten haben? Müssen sie regional sein? Dürfen sie die europäischen Grenzen nicht verlassen? Für welche Elemente dürfte man sogar in die volle Cloud gehen? Auch das Thema wie geht man mit Telemetriedaten um: Sind diese Daten aus dem speziellen Anwendungsfall, dürfen sie unter Umständen Ländergrenzen überschreiten? Dann auch das Thema Auditmöglichkeiten, Logging, Transparenz. Ich will nicht auf die einzelnen Themen im konkreten Fall eingehen, weil wir haben normalerweise einen kompletten Tag mit unseren Kunden. Das soll einfach nur ein Lichtblick sein.

Nächstes Element ist die Technologiesouveränität. Was meinen wir damit? In vielen Konstrukten – wo Timo Nink gleich auch noch darauf eingehen wird – sehen wir, dass ein Technologieprovider ausgewählt wird, wo man auch wirklich ganz klar überlegen muss das Thema Lock-In-Effekt. Wie kommt man, wenn man sich dafür entscheidet, auch in handhabbaren Schritten zeitnah wieder heraus? Wie kann man dann auch diese Technologie wechseln? Das sollte schon von Anfang an mit bedacht werden. Auch das das ganze Thema, wie sieht denn das Thema mit Changes aus? Wie viele Changes kommen rein? Ist auch diese Technologie in der Lage, dass man auch das Kabel durchschneiden könnte und diese Plattform weiterläuft? Wie lang läuft die weiter? Also all die ganzen Themen rund um die eigentliche Technologie, die eingesetzt wird, eines entsprechenden Cloud-Service-Providers.

Nächstes Element ist ganz stark in der Diskussion auch in den neuen Modellen, die ganze Betriebsouveränität. Wieviel Sicherheit brauche ich denn in dem klassischen Betriebsmodell? Wer ist denn der Betreiber? Ist es ein europäischer Anbieter? Braucht man einen deutschen Anbieter, der den Betrieb führt? Braucht man es wirklich, dass er das wirklich selbst macht mit deutschen Mitarbeitern oder reicht es – es gibt solche Modelle –, wo jemand wirklich drauf schaut, da wird Timo jetzt gleich noch mal drauf eingehen. Wie sieht es mit den Lieferketten aus?

Wie sieht es mit Wartungen aus, wie ist die Netzabtrennung sichergestellt? Das ist das ganze Thema rund um Betriebsouveränität.

Und der letzte Punkt – und Timo und das Team und ich – wir haben sehr stark überlegt und haben aber auch ein Element gesehen, das ist die ganze Kundenwahrnehmung. Das wird in dem ganzen Diskurs rund um Souveränität aktuell eigentlich nicht so stark diskutiert, aber wir sehen ganz klar, dass wenn ein Provider schon bei einem unserer Kunden ist und das ist wirklich ein Thema. Souveräne Cloud ist kein reines Technologiethema, es ist auch ein Thema der Organisation und der Governance. Da ist die Kundenwahrnehmung super wichtig, weil ohne Akzeptanz in einer eigenen Organisation werden Sie das Thema nicht nach vorne bringen. Heißt, wenn Sie vorher schon Microsoft oder einen anderen Provider oder Oracle oder Ionos im Haus hatten – wenn man auch einen lokalen Provider nimmt –, dann muss man sich überlegen: Kann ich das auch mit einem anderen Provider? Habe ich die Capabilities unter Umständen schon? Sie sind ja unter Umständen schon im Haus aufgebaut worden. Und das ist auch ein wichtiges Element und abschließend noch: All diese Elemente, die sie gerade sehen, die haben wir für einen Großteil der aktuellen Cloud-Service-Provider schon evaluiert und da geht es wie schon gesagt nicht darum, den besten, größten, stärksten zu evaluieren, sondern zusammen mit dem Kunden in diesem Framework wirklich die maßgeschneiderte Lösung für unsere Kunden zu finden. Und wie dieses Thema dann auf einer größeren Perspektive ausschaut und wie diese Modelle auch funktionieren, da würde ich jetzt gern an meinen geschätzten Kollegen Timo Nink übergeben.

Timo Nink

Ja, vielen Dank, Joachim. Ja, wir hatten es eben schon gesehen: Souveränität als Begriff ist sehr vielfältig und genauso vielfältig ist natürlich auch das Spektrum von Angeboten. Joachim hat es ja erwähnt, im Grunde genommen hatte man das Gefühl, im Moment schließen die Angebote so ein bisschen wie die Pilze aus dem Boden im Herbst. Das wichtige aber ist natürlich, man brauchen Überblick. Und wir haben im Grunde genommen uns Gedanken gemacht, wie können wir unseren Kunden helfen, durch diese Vielfalt auch zu navigieren? Grundsätzlich ist unser Ansatz: Wir sprechen eher von einem Kontinuum von Lösungen, genauso wie das Kontinuum auf dem Abakus, bei dem man letztendlich seine persönliche Konfiguration für Souveränität festlegen kann, ist das nicht auch das Thema: Private und Public Cloud als Linke und Rechte Seite sind feststehend, aber dazwischen gibt es ein breites Spektrum. Und auch hier ganz wichtig,

bevor ich letztendlich die einzelnen Kategorien auch zeige: Es geht hier tatsächlich nicht um links ist gut, rechts schlecht oder umgekehrt, sondern es geht um eine Kategorisierung vergleichbarer Angebote, die es erleichtern soll, die Anforderungen, die die jeweiligen Kunden haben, mit den verfügbaren Möglichkeiten abzugleichen.

Wir haben im Grunde einen ersten Schritt – und das ist ein mehrstufiges Vorgehen. Zunächst mal: Was sind denn Kriterien, die man anlegen kann, die ein sehr großes Spektrum abdecken von den Fragestellungen? Das sind ganz oft Fragen wie Wer ist denn eigentlich ... wo ist denn der Betreiber der Cloudlösungen überhaupt beheimatet? Also welcher Rechtsrahmen gilt für den Betreiber? Genauso Fragen Wo sind Rechenzentrums-Standorte angesiedelt? Aber auch Fragen nach dem Technologielieferanten, kann ich Lösungen auch unabhängig betreiben, wenn das Seekabel in den USA mal gekappt ist oder auch Fragen, die ebenso nachvollziehbar sind, ist denn eigentlich mit den vorhandenen Möglichkeiten der deutsche Rechtsrahmen, der nationale Rechtsrahmen eingehalten? Und wie sieht es auch mit Dingen aus, wenn Daten nach außerhalb Europas transferiert werden?

Die ganz linke und rechte Seite sind – denke ich – relativ eingängig für den Cloud-Eigenbetrieb und die US-Angebote. Was man eben feststellt, ist – und das zeigt auch die Marktdynamik –, dass letztendlich natürlich der deutsche und europäische Markt auch gerade für die US-Anbieter ein sehr interessanter Markt ist, den man natürlich auch weiter bedienen und ausbauen möchte. Wie gesagt, auch Souveränität wirkt sich eben nicht nur auf die klassisch regulierten Industrien aus, sondern man sieht eben auch durchaus die Nachfrage in nicht-regulierten Industrien. Das hat letztendlich dazu geführt, dass im ersten Schritt letztendlich ausgehend von den bestehenden US-Angeboten, durchaus auch die entsprechenden Anbieter sich Gedanken machen: Wie kann man denn über vertragliche Zusagen der einen Seite oder, auf der anderen Seite, durch die Implementierung spezifischer Funktionalitäten in den Cloud-Services – ganz plakatives Beispiel das Thema Verschlüsselung, was eben von Bring-Your-Own-Key über Hold-Your-Own-Key bis hin zu Confidential Compute reicht –, welche Möglichkeiten gibt es denn, um letztendlich das Angebot näher an die Bedürfnisse des Marktes heranzuführen? Man sieht im Grunde genommen hier Veränderungen: wie gesagt, starken Fokus auf Rechenzentren beispielsweise im deutschen oder europäischen Raum, Einschränkungen auf den Datentransfer, wenn außerhalb der Europäischen Union eben insbesondere auf Metadaten und

Telemetriedaten zugegriffen werden soll (sofern das überhaupt erforderlich ist), aber ganz klar die Einhaltung eben der nationalen Verantwortung. Jetzt ist es so, auf der Grundlage, auf der man sich hier bewegt, geht es tatsächlich darum, Zusagen zu machen. Wenn es Zusagen gibt, ist die Frage: Werden die Zusagen auch eingehalten? Wie ist tatsächlich die praktische Umsetzung? Und aus dieser Fragestellung heraus haben sich sogenannte Treuhändermodelle entwickelt. Das heißt, es ist weiterhin die identische Plattform, auf der gearbeitet wird, der öffentlichen Cloud-Plattform, aber es kommt nun eine weitere Partei ins Spiel: der Treuhänder überwacht letztendlich, dass die vertraglichen Zusagen, entsprechende Auditierungsvorgaben, etc. eingehalten werden. Ganz oft übernimmt die dritte Partei zum Beispiel auch das Schlüsselmanagement für die Cloud im Sinne, dass eben der Anbieter der Cloud damit selbst den Zugriff nicht mehr hat. Ein Beispiel in diesem Kontext wäre das Thema Zusammenarbeit Google Cloud mit T-Systems, bei der T-Systems eben genau diese Funktion des Treuhänders übernimmt.

Jetzt sind wir in den auf der rechten Seite erklärten drei Kategorien natürlich immer noch in der Infrastruktur, die letztendlich von US-Betreibern bereitgestellt wird. Es gibt durchaus Anwendungsszenarien, bei denen eine weitergehende Trennung gewünscht ist und da kommen wir in den Bereich der sogenannten Partnermodelle. Ein Beispiel hatte Herr Geisler schon genannt: Das Thema Delos nämlich in Zusammenarbeit zwischen SAP und Arvato, die auf der Basis einer Microsoft-technologiebasierten Lösungen letztendlich Cloud-Angebote bereitzustellen, aber selbst als Betreiber aufzutreten. Dadurch ändert sich natürlich auch entsprechend der Rechtsrahmen dafür, der für die Cloud gilt. Stichwort ist hier der Cloud Act. Und man verspricht sich von der Lösung natürlich auch, dass man auch eine stärkere Entkopplung davon haben möchte, wenn jetzt eine externe Partei, ein Technologieanbieter beispielsweise dazu gezwungen sein sollte, den Betrieb einzustellen und/oder beispielsweise Verbindungen auch zum Headquarter gekappt werden, läuft die Lösung zumindest für einen bestimmten Grad weiter und darauf ziehen unter anderem auch die Partnermodelle ab.

In dem ganzen Thema der Souveränitätsdiskussion kommen wir so ein bisschen weg aus der Diskussion – es gibt halt nur amerikanische Unternehmen –, sondern vielmehr rutschen durch die Diskussion auch durchaus die bestehenden Angebote in Deutschland selbst, aber auch in der EU stark in den Fokus, bei dem sich naturgemäß natürlich bestimmte Fragen des Rechtsrahmens gar nicht mehr stellen, weil man

ja sagt: Ich bin ja in einem Rechtsrahmen, den letztendlich auch meine Kunden setzen. Also wenn ich jetzt zum Beispiel die EU-Angebote nehme, dazu gehören beispielsweise ein A1 Exo-scale oder die OVHcloud, die letztendlich durchaus jetzt auch gerade im Bereich europäische Ausschreibung natürlich Partner dann sein können für die Kunden. Oder auch im deutschen Raum Beispiel Ionos oder eben das kürzlich im Grunde genommen in den Markt gebrachte Angebot von der Schwarz Gruppe über STACKIT, die letztendlich genau auf diesen Punkt einspielen, und hier auch natürlich ein Bereich der Technologieauswahl oder Technologieangebot natürlich sich auch abgrenzen von den Modellen, der auf der rechten Seite liegen, weil man eben bewusst auf Open-Source-Technologie, auf Technologie setzt, die in Europa oder in Deutschland entwickelt worden ist. Wie gesagt, ganz wichtig, das ist keine Wertung, nicht links oder rechts ist besser. Aber was man sagen kann, ist, es gibt schon eine gewisse Tendenzaussage. Wenn man sich den Aspekt der Kontrolle anschaut und Kontrolle ist hier nicht gleichzusetzen mit IT-Sicherheit. Das ist ein ganz wichtiger Aspekt. Bei Kontrolle geht es eher darum, inwiefern ist beispielsweise die Infrastruktur, auf der meine Lösung läuft, inwiefern ist die Software, die ich benutze, in der Kontrolle oder in dem Hoheitsbereich des jeweiligen Kunden? Und hier kann man schon tendenziell sagen, dass die Kontrolle über diese Aspekte letztendlich von links nach rechts abnimmt.

Umgekehrt verhält es sich aber mit dem Innovationspotential. Auch hier – wie gesagt – eine Tendenzaussage, wir haben in Deutschland und Europa sehr innovative Firmen, aber wenn man sich dann das Cloud-Spektrum anschaut und auch die Cloud-Mehrwertdienste, dann ist tendenziell das Potenzial, solche Lösungen zu entwickeln, stärker ausgeprägt bei den US-amerikanischen Unternehmen. Alleine schon, wenn man sich die Budgets anschaut, mit denen dort hantiert werden kann. Oder auch das Thema Attraktivität für die entsprechenden Talente, die vielleicht eher dann letztendlich Richtung US-amerikanischer Unternehmen sich bewegen, insofern als Tendenzaussagen. Zu dieser Regel gibt es natürlich auch Ausnahmen. Es soll aber aufzeigen, wie sich das Spektrum letztendlich darstellt. Am Ende kann man sich das vorstellen wie so einen Schieberegler: Ich muss am Ende meinen Trade-off machen, inwiefern ich sage, ich brauche bestimmte Basisdienste. Aber ich brauche vielleicht auch bestimmte innovative Dienste und welches Modell oder welche Modelle sind den letztendlich die richtigen? Und das ist auch eine Tendenz oder eine Beobachtung, die wir machen: Es wird auch aus unserer Sicht nicht DAS Modell geben, das wir dann

haben, sondern das wird sich sehr stark in den Blick auf eine hybride Multi-Cloud-Plattform letztendlich bewegen, weil es bestimmte Aspekte gibt, die eben primär eher auf der privaten Data Center oder Private Cloud gehalten werden, aber es gibt durchaus auch Anwendungsfälle für die anderen Bereiche.

Jetzt ist es so, dass die Auswahl der Cloud-Angebote allerdings natürlich nur ein Aspekt ist. Das heißt, in diesen Aspekt der Auswahl fließen natürlich noch unterschiedliche Parameter mit ein, beispielsweise im Bereich Datenschutz und Sicherheit. Das hatten wir gerade schon kurz erwähnt. Das heißt, was darf ich denn überhaupt im Hinblick auf die Vorgaben meines Regulators? Der andere Punkt ist aber auch: Wenn ich weiß, was ich darf, dann muss ich auch versuchen oder muss ich sicherstellen, dass ich diese Rahmenbedingungen kontinuierlich einhalte, im Sinne von einer Governance, etc. Und ein Aspekt, der hier natürlich eine wesentliche Rolle spielt, es ist ja auch ein wesentlicher Punkt, der in der Souveränität immer eine Rolle spielt, ist Thema: Wie kritisch sind meine Daten und wie kritisch sind meine Anwendungen? Weil aus dieser Ecke kommt ja in großen Teilen diese Souveränitätsdiskussion.

Wir haben ja eben ein Beispiel mitgebracht, was wir beispielsweise aus Kundenumfeld nutzen, was auch so ein bisschen den Beitrag leisten soll, wegzukommen von der reinen Schwarz-Weiß-Denke, entweder „ja, ich kann ja alles in der Cloud machen“ oder „Es geht gar nichts“, mehr differenziertes Bild und nachvollziehbare Ableitung auch zu erreichen, welche meiner Workloads-Applikationen ich letztendlich in welcher Zielumgebung nutzen kann. Aber wir haben die beiden Achsen aufgetragen: Das ist zum einen die Datenschutzklasse, das heißt hier im Beispiel personenbezogene Daten. Also sind die Daten sehr streng von der Handhabung oder sind sie vielleicht überhaupt nicht personenbezogen und umgekehrt. Dann noch auf der anderen Achse die Anwendungsgebiete, das heißt, wie kritisch ist die Anwendung, um einen geordneten Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten? Also muss die Applikation immer verfügbar sein und da kann ich mir vielleicht auch eine gewisse Zeit nehmen, um beispielsweise Applikationen zwischen Plattformen zu transferieren. Was man hier sieht, ist, – wie gesagt, das ist eine Beispieldarstellung – dass es natürlich Applikationen geben wird, die in dem Bereich hoher oder höchst kritischer Einfluss auf den Geschäftsbetrieb und gleichzeitig auch mit sehr sensitiven Daten arbeiten. In dem Bereich kann sich durchaus ergeben, dass man sagt, ich kann eigentlich gar keine Cloud nutzen. Ich muss auf meiner On-Premise-Infrastruktur bleiben oder ich muss mir

eine Private-Cloud-Lösungen aufbauen, dann ist das aber durchaus nachvollziehbare und auch begründete Entscheidung. Oder ich kann das andere Extrem nehmen: Ich hab eben Daten, die auch unkritisch sind und auch die Anwendung hätte auch Zeit, wenn irgendwas schief geht, umzuziehen, also kann ich damit auch durchaus eine Public Cloud nutzen, weil ich beispielsweise dafür eher Aspekte wie eine sehr hohe Skalierbarkeit für innovative Dienste zentral brauche. Und dann wird es ein mittleres Band geben, in dem letztendlich überlegt wird, welche der Souveränen-Cloud-Angebote ist denn für diese Anwendungen eigentlich die richtige Zielplattform? Im Grunde ist es, das zeigen die vielen Kundengespräche auch in dem Kontext: Weg vom Bauchgefühl hin zu systematischen Entscheidungen, beispielsweise auch über eine detaillierten Erhebung von Anwendungsspezifika über Entscheidungsbäume, der letztendlich zu den nachvollziehbaren Empfehlungen zu kommen, auch mit dem Ergebnis, dass wenn ich diese Daten erhoben habe und dass sich Änderungen beispielsweise darüber Rhetorik geben, ich auch sehr schnell letztendlich sehen kann, wie wirkt sich das eigentlich auf meine Applikationen aus, und die Zielplattformen, die ich nutzen kann. Es kann durchaus sein, vielleicht geht es in die eine Richtung, es gibt Lockerungen. Dann kann ich vielleicht mehr Applikationen letztendlich mit gutem Gefühl auch in eine Public Cloud schieben. Oder es gibt Veränderungen in Richtung, dass es eben strenger ist. Dann weiß ich aber auch genau, welche Applikationen letztendlich dann in Private Cloud oder auf On-Premise zurück verschoben werden müssen.

Mit der Diskussion um die Cloud ist allerdings – wie gesagt – nicht nur der Aspekt, wo kann ich Applikationen nach der entsprechenden Governance hin employen, aber wie müssen eben eigentlich Applikationen künftig gestaltet, entwickelt, betrieben werden? Und wir haben im Rahmen unseres Kompetenzzentrums in unserem Team tatsächlich mal Leitideen zusammengestellt, und das sind eigentlich sechs Leitideen, denen Applikation folgen sollten, um sie auf den Einsatz in der Cloud vorzubereiten, sie also quasi Cloud-Ready zu machen. Ein ganz ... und sicherlich der zentrale Aspekt ist, wir haben, wenn wir Applikationen künftig in der Cloud betreiben, die Herausforderung, dass Applikationen durchaus vielmehr Abhängigkeiten von Feinkapillaren-Funktionalitäten haben als das in der Vergangenheit der Fall war. Also gerade wenn ich beispielsweise Applikationen anreichern möchte im Bereich der Benutzer-Experience, zum Beispiel durch neue Funktionalitäten, sagen wir mal einen Chatbot oder ein Contact Center AI zum Beispiel, dann ist das eine Ergänzung zu meinem Kernprozess, den ich durchführe. Wichtig ist,

dass letztendlich mein Kernprozess auf eine hohe Resilienz gegenüber Veränderungen in dem Betriebsumfeld zum Beispiel auch aufweist. Das heißt, wir sprechen hier von Graceful Degradation, das heißt, wenn Funktionalitäten aus welchen Gründen auch immer – das können vertragliche, organisatorische, etc. Bedingungen sein –, dann sollte es aber nicht den Kernprozess beeinflussen, sondern es sollte vielmehr dazu führen, den Prozess weiter [...], aber ich habe im Grunde genommen vielleicht eine etwas weniger ausgeprägte Customer Experience, zum Beispiel.

Grundsätzlich einhergehend natürlich auch mit dem Thema Souveränität ist immer, wie schaffe ich Unabhängigkeit? Und das beginnt bei einer Plattformunabhängigkeit im Sinne von: Wie kann ich Applikationen leicht zwischen verschiedenen Betriebsumgebungen letztendlich transferieren? Bestes Beispiel ist sicherlich ein Thema, ein sehr starker Trend für Containerisierung, um einfach Flexibilität zu bekommen. Das geht eben runter, bis man eigentlich gar nicht mehr wissen möchte, wie die Infrastruktur darunter aussieht, aber auch im Bereich der Softwarekomponenten letztendlich eine Austauschbarkeit zu erreichen, durch entsprechend interoperable Komponenten.

Ganz oft ist in dem Kontext sicherlich das Open-Source-Thema zu nennen. Es gibt ja sehr viele bekannte Open Source, die auch durchaus von den verschiedenen Cloud-Anbietern vielleicht eingesetzt werden. Und klar, das Versprechen dahinter ist immer, da gibt es natürlich auch unterschiedliche Lager, wie man sieht, dass wenn Open Source eingesetzt wird, kann sie dir keiner entziehen, und wenn ich die Notwendigkeit hab, sie weiter zu entwickeln und es gibt keinen mehr, könnte ich es auch selbst. Ob das alles so praktikabel ist, muss man im Einzelfall dann sehen. Aber es wird zumindest in einem Markt, wo eine Software weiterentwickelt werden soll, sicherlich auch immer Anbieter geben, die sich auf diese Themen spezialisieren. Das heißt, man schafft in dem Bereich Unabhängigkeit von proprietären Angeboten.

Was wir sehr oft sehen und wo wir auch dringend zu raten, ist das Thema auch sich die eigene Wertschöpfung noch einmal gezielt vorzunehmen. Es ist sicherlich sehr abhängig von dem Bereich, in dem ich mich bewege, wieviel der Gesamtinfrastruktur, Software und Technologie, etc., muss ich denn eigentlich selbst entwickeln und bereitstellen und wo sage ich, das ist eigentlich nicht mein Kerngeschäft und ich beziehe die Leistung, ohne dass ich da an der Entwicklung beteiligt sein muss, und das muss dann auch entsprechend in der Infrastruktur erhalten sein. Wenn ich Betreiber für einen Bürgerdienst zum Beispiel bin, der Informationen

bereitstellt, ist die Frage, ist mein Kerngeschäft nicht eigentlich die Bereitstellung von Informationen, aber die Infrastruktur darunter kann auch durchaus aus einer anderen Hand kommen. Und wir sehen da schon auch Bewegung, dass die eigene Rolle tatsächlich an vielen Stellen auch im Rahmen der Souveränitätsdiskussion durchaus noch mal kritisch beleuchtet wird.

Und der letzte Punkt, den ich hier nennen möchte – Herr Geisler hat darauf schon hingewiesen – ist das Thema, wie komm ich denn wieder raus? Thema: Geplantes oder vorgeplantes Exit Management. Es geht bei der Diskussion, wie eine souveräne Technologiearchitektur aussehen muss, nicht darum, zwingend alle Abhängigkeiten zu jeder beliebigen Partei zu vermeiden. In vielen Fällen ist es – wie gesagt – ein Trade-off, sich zu überlegen, bietet denn beispielsweise ein Anbieter – ich nehme jetzt das Beispiel Office – gibt es für mich eine Alternative zu Office. Wenn ich die Frage mit Nein beantworte, dann muss ich eine Abhängigkeit eingehen. Ich sollte mir aber in dem Fall Gedanken machen, also ich geh die Abhängigkeit bewusst ein, ich muss mir allerdings Gedanken machen, was wäre dann im Fall der Fälle zu tun, wenn ich diese Lösung nicht mehr verfügbar habe? Das heißt, es geht eher um eine bewusste Entscheidung und ein frühzeitiges Beginnen mit einem Weg aus der Lösung, als zu versuchen, alles auf den in Führungsstrichen kleinsten gemeinsamen Nenner zu bringen, um letztendlich allen Abhängigkeiten aus dem Weg zu gehen. Ich denke, das ist ein sehr wichtiger Aspekt, der vielleicht in der Diskussion auch ein bisschen zu kurz kommt, aber eine doch relativ hohe Bedeutung letzten Endes besitzt, weil all die Maßnahmen, die sie hier sehen, kann man so ein bisschen mit einer Versicherung vergleichen. Also man versichert sich für den Fall, dass ein doch relativ unwahrscheinliches Ereignis eintritt, und muss für diese Versicherung eine Prämie in Form höherer Komplexität, höheren Investitionen am Anfang eingehen, und letztendlich hängt es von dem eigenen Risikoappetit und dem Risikogefühl natürlich auch ab, wieviel Versicherungen ich letztendlich machen möchte, also in Anspruch nehmen möchte, oder ob ich sage, ich plane mal bis zu einem gewissen Grad vor, aber die Umsetzung mache ich dann, wenn sie ansteht, weil ich halt vielleicht bezogen auf die Kritik der Anwendung auch die Zeit dafür hab.

Ich denke, was man nicht vernachlässigen darf, wir haben jetzt viel über Zielplattformen und Architektur gesprochen: Grundsätzlich ist der ganze Weg in die Cloud aber natürlich alles andere als trivial, also es bedarf schon einer sehr gut durchgeplanten Cloud-Strategie und Roadmap, die eben genau die Aspekte: Was darf ich

eigentlich? Was möchte ich gerne? Aber eben auch die Frage: Was kann ich in Einklang bringen? Und gerade das „Was kann ich?“ – auch hier hatte Herr Geisler angedeutet – es geht sehr viel, es ist ein Change-Prozess. Ich muss im Grunde genommen mich auf eine ganz andere Rolle vorbereiten. Das ist ein Thema, das ist jetzt nicht zwingend mit der souveränen Cloud alleine verbunden. Es ist immer, wenn ich sage, ich möchte eigentlich Funktionalitäten oder Bereiche nutzen, die ich vorher nicht kenne, die auch einen großen Einfluss haben auf meine Situation, dann ist das durchaus immer mit einem Change-Prozess verbunden. Technologie ist sicherlich auch herausfordernd, kann aber aus unserer Sicht sehr gut gemeistert werden. Ich denke, die größte Herausforderung von technischer Seite ist sicherlich hier auch in dem Bereich, wenn ich in Multi-Hybrid-Cloud-Lösungen gehe, hier eine wirklich umfassende Cloud-Management-Plattform zur Verfügung zu haben, die mir erlaubt, auch mit entsprechender Komplexitätsreduktion und Beherrschbarkeit auch umzusetzen. Der Aspekt Organisation und auch der Mensch dahinter ist aber nochmal eine ganz andere Hausnummer. Wir sehen das jetzt, dass im Grunde genommen durchaus ... es ändern sich Entwicklungsprozesse hinsichtlich Agilität beispielsweise. Es ändern sich die Rollen der Beteiligten an sich. Wir haben hier mal auf dem Wimmelbild die IT-Dienstleister der öffentlichen Verwaltung eingekreist. Im Sinne von: Was muss denn eigentlich die neue Rolle dieser Organisationen sein? Werden diese Organisationen vielleicht zum Cloud Broker, die eben neben den Eigenleistungen dann Leistungen anderer Anbieter durchreichen, gegebenenfalls diese veredeln, aber dafür letztendlich für ihre Kunden dann den ganzen Bereich Multi-Provider-Management übernehmen – Abrechnung, etc.? Das sind alles Fragestellungen, die dazu führen, dass auch Organisationen wie zum Beispiel die Schaffung eines Kompetenzcenters für die Cloud, also CoE, erfordern oder auch eigene Zentren wie beispielsweise für Cyber Security oder Cyber Security Operations aufgebaut werden müssen. Aspekte, die grundsätzlich bei der Cloudeinführung, aber gerade bei Kunden, die sich eben erst neu mit dem Thema beschäftigen, sicherlich eine große Bandbreite auch einnehmen. Es sind aus unserer Sicht auch Aspekte, die ganz oft unterschätzt werden. Und gerade vor dem Hintergrund, dass diese Themengebiete so komplex sind – ich meine, wir haben heute leider nur diese eine Stunde –, ist es auch nicht so leicht, alle Themengebiete im Detail zu besprechen, wir haben sie heute mal entsprechend angekratzt und freuen uns natürlich auch noch auf Ihre Fragen im Dialog.

Um vielleicht nochmal auf das Kompetenzzentrum zurückgehen, das hat Herr Geisler ja auch schon angekündigt: Wir haben in Kronberg im Februar unser Kompetenzzentrum in Betrieb genommen. In unserem Kompetenzzentrum bringen wir letztendlich die verschiedenen Disziplinen, die ich benötige für eine erfolgreiche Cloud Journey, insbesondere mit Fokus auf Souveränität, zusammen. Das beginnt bei der Betrachtung, warum will ich in die Cloud, über die Strategiearchitektur bis letztendlich auch an die Cloudanbieter, die verfügbar sind, über entsprechende an sich auch sehr gut greifbare Beispiele, die wir zeigen können. Uns geht es darum, in dem Kompetenzzentrum das Thema Souveränität, was eben erstmal vom Griff und vom Verständnis her sehr abstrakt ist, auf eine greifbare Ebene zu heben. Wir haben dort eine Multi-Hybrid-Cloud-Umgebung aufgebaut, die letztendlich alle gängigen Anbieter entweder bereits integriert oder die Anbieter im Onboarding sind. Wir haben eine sehr enge Zusammenarbeit auch mit den verschiedenen Anbietern, in dem Sinne, dass wir letztendlich die Angebote verstehen. Wir klassifizieren sie. Wir sind also im Grunde genommen hier letztendlich unabhängig von einzelnen Anbieter. Wir wollen natürlich verstehen, was ist das, was am Markt passiert? Und hier sehen wir eine sehr hohe Nachfrage. Ich würde sogar so weit gehen, dass wir hier einen sehr umfassenden Think-Tank geschaffen haben, der eben hilft, das Thema Souveräne Cloud, was letztendlich quasi ein Emerging Market ist, weil es noch keine Musterlösung gibt, letztendlich auch durchaus in Dialogen immer auf die nächste Stufe auch zu heben. Und das Kompetenzzentrum ist für uns auch ein Ort des Dialogs, des Austauschs, weil letztendlich – wie gesagt, es gibt keine Musterlösungen, viele Aspekte kommen in der Diskussion auch noch neu auf, die dann wiederum Herausforderungen mit sich bringen, die gelöst werden müssen. Und ganz nach dem Ansatz unseres Kompetenzzentrums möchten wir auch jetzt gerne mit Ihnen in den Dialog einsteigen und freuen uns auf spannende Fragen und eine möglichst interaktive Zeit in dieser Session.