

# Ausblick „ECM Cloud Computing“

Aktuell häufen sich auch in der ECM-Branche die Meldungen über Lösungen und Produkte aus der Cloud. Mit neuen Services, strategischen Ausrichtungen oder auch Unternehmensgründungen positionieren die Anbieter ihre Cloud-Aktivitäten am Markt. Es ist erkennbar Bewegung angekommen und das Angebot ist vielfältiger geworden.

Beim Anwender angekommen ist das Thema in der Breite jedoch noch nicht. Dennoch gibt es erste „Success Stories“ und auch auf den zweiten Blick sieht eine Nutzungsbilanz gar nicht so schlecht aus, wenn unter ECM Cloud Computing nicht gleich die Umsetzung ganzheitlicher ECM-Lösungen verstanden wird. Einzelne Teillösungen wie z. B. auch die E-Mail-Archivierung oder der elektronische Rechnungsversand genießen als Service bereits seit längerem positiven Zuspruch.

Informationsmangel ist sicherlich nicht der Grund für eine allgemeine Marktzurückhaltung. Auch hier sollte aber Qualität vor Quantität gehen und so entpuppen sich z.B. Informationen zu vermeintlichen Cloud-Angeboten häufig genug als Marketing-Enten, die den Hype-Begriff „Cloud“ zur Anpreisung alt hergebrachter Angebote nutzen. Es lohnt sich somit ein Blick auf die Einflussfaktoren, deren Konstellationen noch den ganz breiten Einsatz von cloud-basierten ECM-Lösungen verhindern. Es handelt sich dabei um die Parameter, die die ECM-Hersteller in den nächsten Monaten und Jahren verändern müssen und werden, um cloud-basierten Lösungen eine breite Akzeptanz im Markt zu verschaffen.

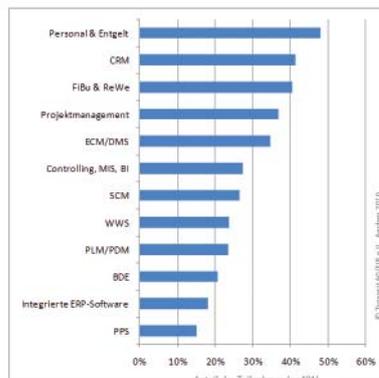
## Transparenz und Sicherheit

Eine der größten Hürden ist die vorhandene Unsicherheit bzgl. der rechtlichen (und damit vertraglichen) Situation sowie der Sicherheit der Daten. Damit sich auch Nicht-Juristen auf sicherem Eis bewegen können muss die Transparenz deutlich erhöht werden. Idealerweise entwickeln sich Standardwerke bzgl. der Leistungszusagen und der Vertragsgestaltung, die von allen Parteien gleichermaßen verstanden und akzeptiert werden. Dies betrifft nicht nur die Beziehung zwischen Anbietern von Cloud-Diensten und Endanwendern, sondern auch die zwischen Anbietern und Subunternehmern wie Rechenzentren.

## Technologie der Cloud-Lösung

Die Hersteller werden realisieren, dass eine reine Verlagerung der bestehenden (und architektonisch z.T. veralteten) Lösung in ein zentrales Rechenzentrum nicht alle erhofften Effekte mit sich bringen kann. Cloud Computing ist nicht gleich Outsourcing und so ist es erforderlich, dass Leistungs-

Anwender-Befragung: Software-Kategorien mit großer Eignung für SaaS/Cloud Computing



Quelle: © Trovarit AG

angebote auch auf technologischer Basis „cloud-basiert“ sind, d. h. elastisch, extrem skalierbar, unabhängig von Mandant und Infrastruktur, vollständig webbasiert in Benutzung und Administration und mit leistungsfähigen Webinterfaces. Sowohl die Lösungen selbst sind dahingehend zu entwickeln, aber auch das Selbstverständnis von Rechenzentrumsbetreibern und deren Leistungsangebote befinden sich in einem wichtigen Veränderungsprozess. Das Beratungsangebot für potentielle Anbieter von Cloud-Diensten wird zum wichtigen Wettbewerbsfaktor.

## Migrations-Angebote

Die Migration eines ECM-Datenbestandes ist immer ein Individualprojekt und kann nicht per se standardisiert werden. Jedes ECM-Angebot muss somit einhergehen mit der Bereitstellung von Migrations-Werkzeugen (Web-Schnittstellen sowie die Möglichkeit zur „Anlieferung“) sowie fundierter Beratungs- und Implementierungskompetenz. Das gilt übrigens nicht nur für den „Einzug“ in die Cloud, sondern immer auch für einen potentiellen zukünftigen „Auszug“. Andernfalls drohen dem Anwender unangenehme Abhängigkeiten.

## Zielgruppe und Sales

ECM-Lösungen in der Cloud sprechen auch – oder insbesondere – Anwender an, die noch keine Lösung im Einsatz haben und diese aus Gründen des Betriebsaufwandes und der Kosten bislang scheuten. Dabei handelt es sich typischerweise um kleinere Unternehmen bis hin zu Einzelanwendern. Für diese ist ein konventioneller Sales Cycle nicht denkbar, ebenso wenig wie typische, persönliche Betreuung und Provisionsmodelle. Für die Verbreitung in dieser Zielgruppe sind somit neue Marketing- und Sales-Strategien erforderlich.

Die Flexibilität von Cloud-Lösungen wird sich jedoch auch immer stärker im Innenverhältnis zwischen interner IT und den

Fachseiten eines Unternehmens bemerkbar machen. Bei klassischen Lösungen muss die IT meist zwangsweise in das Projekt eingebunden werden und gilt aus Sicht der Fachseiten nicht selten als Bremsschuh. ECM-Cloud-Angebote hingegen ermöglichen eine schnellere Umsetzung neuer Geschäftsideen und Fachseitenanforderungen. Tatsächlich aber ist zur Gewährleistung der Betriebsicherheit auch weiterhin die IT einzubinden, während auch die IT die Verfügbarkeit von Cloud-Produkten nicht als Konkurrenz, sondern als Wettbewerbsvorteil zu verstehen lernen muss.

Im VOI hat das Competence Center „ECM in the Cloud“ nach seiner Gründung im Sommer die Arbeit aufgenommen. Ein erster Fokus der Aktivitäten ist die Erstellung eines Leitfadens zum ECM-Cloud-Computing. Dieser soll Interessenten in die Lage versetzen, dass „Werkzeug“ Cloud Computing im ECM-Umfeld besser verstehen zu können und Anwender helfen, entsprechende Lösungen sicher und zielgerichtet einzusetzen.

## VOI Competence Center ECM in the Cloud



**Christian Böhnell**  
christian.boehnel@  
codecentric.de



**André Hüttemann**  
andre.huettemann@  
contentit.de



**Kay-Henning Arracher**  
arracher@busitec.de