

CeBIT und die Cloud

Industriebesucher beklagen Orientierungslosigkeit

Auf der CeBIT ist vieles besser geworden. Die Konzentration auf Fachbesucher bewirkt eine spürbare Qualitätsverbesserung und eine Entlastung des Standpersonals. Taxifahrer beklagen sich, dass die langen Fahrten in abgelegene Herbergen weniger geworden sind. Dass selbst Last-Minute-Buchungen zu razonablen Hotelpreisen möglich sind lässt darauf schließen, dass Besucher eher gezielt für ein oder zwei Tage anreisen und die Anzahl des Standpersonals irgendwie weniger geworden sein muss. Und obwohl es sichtbare Leerstände in den Messehallen gibt erscheinen Aussteller, die bisher kleinere Stände hatten, nun mit beeindruckender Präsenz. So zum Beispiel der Cloud-ERP-Shooting-Star Scopevisio in Halle 4, mitten zwischen Microsoft, SAP und Telekom.

Kunterbuntes Durcheinander in den Hallen

Was, wenn der Besucher mal Zeit zwischen zwei Terminen hat? Die Informationstafeln vor den Hallen erklären, welchen Themen in der jeweiligen Halle zu finden sind. Wenn das doch nur ansatzweise stimmen würde! In Halle 12 verspricht das Schild zum Beispiel „Rechenzentren“. Nur sucht man die nahezu vergebens. Dafür hat man die Offshorefirmen hier mit untergebracht. So geht es in den meisten Hallen. Die Länderstände sind bunt verstreut, CRM-Anbieter finden sich in etlichen Hallen, das einzig zuverlässige ist das Münchner Haus, das nach wie vor zwischen Halle 3 und 4 zu finden ist.

So sieht man Messebesucher aus der Industrie umherirren. Es ist auch aufgrund der Standbeschilderungen oft auch erst auf den dritten Blick klar, was dort angeboten wird. Ein informativer CeBIT-Besuch ohne vorherige penible Planung scheint aussichtslos.

Cloud ist überall

Ein Trend indes ist allgegenwärtig: Die Cloud. Selbst wenn die Aussteller – und dazu gehören auch einige sehr große- noch keine überzeugenden, cloudbasierende Lösungen vorweisen können, so wird doch fleißig damit geworben. Dabei ist in der Fachpresse zu lesen, dass sich die deutsche Industrie derzeit in Zurückhaltung übt, wenn es um Investitionen in Cloudservices geht. Im Wesentlichen gibt es dafür drei Gründe:

1. Mangelndes Vertrauen in die Datensicherheit
2. Fehlende Kenntnisse zur Umsetzung von Cloudstrategien
3. Keine Rahmenbedingungen der Bundesregierung und der EU

Insofern schleicht sich das Gefühl in die Brust des Betrachters, derzeit einem schlimmen Durcheinander aus Technologie-Geschwafel und falschen Versprechungen zu unterliegen. Die Orientierungslosigkeit auf der CeBIT spiegelt die Situation des gesamten Marktes wieder.

Cloud-Strategie und unabhängige Zertifikate sind der Schlüssel zum Erfolg

Die Industrie steht vor der Herausforderung, eigene Standards im Unternehmen zu verankern. Diese definieren sich beispielsweise aus dem Cloud-Mittelstandsmodell. Dieses Verfahren wurde von [German Cloud](#) entwickelt, einer Initiative, die sich für die Zertifizierung sicherer Cloudanbieter und die Umsetzung von Cloudstrategien im Mittelstand einsetzt. In diesem Modell geht es darum, allgemeingültige Faktoren einer Cloudlösung zu definieren, diese in einer Matrix mit den horizontalen Branchenanforderungen abzugleichen und in skalierbaren Managed Cloud Services zu steuern, um die Kontrolle über SLAs, Vertragsgestaltung und Abrechnung zu haben.

Einen Cloud-Finder gibt es auf der CeBIT nicht

www.cloud-finder.de ist ein kostenloser Service für mittelständische Anwender, die Wert darauf legen, dass ihre Firmendaten im deutschen Rechtsraum liegen und die Prozesse der Anbieter nach geltendem Bundesdatenschutzgesetz erfolgen. Mit der Nutzung des kleinen Portals bekommen Anfrager erste Informationen zu sicheren Anbietern.

Es ist für die CeBIT an der Zeit, transparente Wege durch den Cloud-Dschungel aufzuzeigen. Eine Matrix-Organisation könnte dabei helfen. Vielleicht wäre auch ein elektronischer Marktplatz hilfreich. Dann könnten die Besucher auch im System des chaotischen Lagers der Aussteller gezielt das finden, was sie suchen.

Kontakt:

German Cloud
Bienengarten 4
D-56295 Kerben
info@german-cloud.de
+49 (0) 261 20165861