



TOP 10

TRENDS FÜR 2016

CLOUD

2015 hat sich die technologische Landschaft der Cloud in einer Weise geändert, wie das nur bei disruptiven Technologien möglich ist. Die Entwicklungen im Jahr 2015 mit bahnbrechenden Innovationen und überraschenden Geschäftsentscheidungen ließen auch bei Skeptikern keine Zweifel mehr daran, dass die Cloud-Revolution voranschreitet. Im Zentrum dieses Sturms liegt die zunehmende Einsicht, dass Daten als kritische Unternehmensressourcen äußerst effizient (und kosteneffektiv) in der Cloud gespeichert werden können.

Unternehmen aus den Bereichen Datenbank, Integration und Analytik befinden sich in einem Wettlauf um Erkenntnisse, wie jedes von ihnen letztendlich von dieser Verlagerung profitieren kann.

Tableau blickt am Jahresende stets auf die vergangenen 12 Monate zurück, um die unterschiedlichen Auswirkungen der Technologie auf Geschäftsentscheidungen einzuschätzen.

Daraus leiten wir die Trends das folgende Jahr ab. Hier sind unsere Vorhersagen für das Jahr 2016.

#datatrends | 6

TOP 10

TRENDS FÜR 2016

CLOUD

I



Der Daten-Goldrausch beginnt.

Es ist der Wettlauf um Ihre Daten. Von Salesforce zu Amazon Web Services setzen die großen Cloud-Player darauf, dass Unternehmen rund um den Globus Daten in ihre Cloud-Ökosysteme verlagern. Dabei geht es nicht nur um die typischen internen Datenbestände. Hauptziele der Cloud-Riesen sind Daten auf Webplattformen wie Workday und Zendesk, sowie Daten von Maschinen und Geräten.

Überrascht uns das? Nicht besonders. Datenbestände sind für Unternehmen heutzutage so wichtig wie Ölvorkommen für Länder. Deshalb müssen Anbieter von Cloud-Services Unternehmen dazu bewegen, SÄMTLICHE Daten auf ihrer Plattform abzulegen, wenn sie sich fest als entscheidende Grundlage für ein Unternehmen etablieren möchten.

Die Idee, einen „Data Lake“ aus Unternehmensdaten in der Cloud aufzubauen, greift immer stärker um sich. Diese Lösung ist insbesondere deshalb attraktiv, weil Cloud-Anbieter kostengünstige Speicheroptionen bereitstellen und – in jedem Fall interessant – bei gehosteten Lösungen keine Investitionskosten anfallen. Unternehmen, die ihre Data Warehouses bereits in die Cloud verlagert haben, stehen unkomplizierten Möglichkeiten zur Integration unkonventioneller (und zunehmend wichtiger) Datenquellen in beliebig skalierbare Plattformen besonders offen gegenüber. Potenziell kann das alles von IoT-Ressourcen bis zu Messdaten aus sozialen Medien beinhalten. Damit sollen die Ressourcen und Kunden eines Unternehmens in der analytischen Sicht immer enger miteinander verknüpft werden.

Mehr dazu im Forbes-Bericht:

[Salesforce And Amazon Take IOT Fight To The Cloud](#)

Partner werden in den Preiskampf um die Cloud hineingezogen.

Die großen Cloud-Anbieter fechten bereits seit Jahren einen Kampf miteinander aus, dessen Front im Wesentlichen an den Geldbeuteln der Kunden verläuft.

Die Bemühungen von Amazon, Google und Microsoft, möglichst günstige Cloud-Services anzubieten, sind nicht neu. Daneben steigern sie den Wettbewerbsdruck jedoch mittlerweile außerdem damit, dass wichtige Partner einbezogen werden.

Wenn es ums Ganze geht, kommt es beim Versuch, andere zum Einsteigen zu bewegen, mitunter auf die Höhe des Schecks an, den ein Unternehmen ausstellen kann. Partner der großen Cloud-Anbieter erhalten als Anreiz, engere Beziehungen einzugehen, oft besondere Unterstützung. Letztendlich dreht sich der Kampf um diese Partner, die bei der Gewinnung von Kunden für bevorzugte Cloud-Plattformen behilflich sind. Können solche Partner die umfassenderen Ressourcen großer Cloud-Anbieter nutzen, eröffnet sich mit der Möglichkeit dieser Partner, eigene Services kostengünstiger anzubieten, eine neue Dimension für den Cloud-Wettbewerb.

Mehr dazu im CRN-Bericht:

[Google wages price war but partners are the secret weapon](#)

TOP 10

TRENDS FÜR 2016

CLOUD

3



Große Unternehmen stellen im großen Stil auf die Cloud um.

Die Trendwende ist in vollem Gang. Die Cloud gilt heute nicht mehr als Strategie, die nur von Startup-Unternehmen verfolgt wird. Großunternehmen aller Branchen stellen ihre gesamte Infrastruktur und Datenumgebungen auf die Cloud um.

In dem Bestreben, so unterschiedliche Ziele wie die Optimierung des Kundendienstes in Filialen oder die volle Ausnutzung von Fortschritten in der Fertigung zu verfolgen, erkennen mittlerweile selbst Unternehmen aus höchst traditionellen und änderungsresistenten Branchen die Vorteile der Cloud: Die Cloud-Technologie senkt Kosten und Risiken. Die Botschaft ist nicht zu übersehen – umso weniger, wenn CIOs sich die Zukunft in 5 Jahren vorstellen und sich enormen, nicht bezahlbaren Fixkosten gegenübersehen.

Mehr dazu im Fortune-Bericht:

[Whole Foods makes big bet on tech](#)

TOP 10

TRENDS FÜR 2016

CLOUD

4



Cloud-Analytics unterstützt die IT.

Angesichts der Möglichkeit, so die Kosten für die Cloud-Bereitstellung begrenzen und schnell expandieren zu können, verlassen sich IT-Manager auf leistungsstarke und stets verfügbare Analytiklösungen.

Die stärksten Anreize für Cloud-Strategien sind Kostensenkungen und eine effiziente Ressourcenauslastung. CIOs müssen dabei jedoch überprüfen können, ob sich dieser Nutzen auch wirklich einstellt. Mithilfe von Cloud-Analytik-Lösungen, mit denen sich sowohl Nutzungs- als auch Abrechnungsdaten auswerten lassen, können IT-Manager umgehend potenziell kostenintensive Services ausmachen und Budgetüberschreitungen verhindern. Das alles können sie außerdem über ein Mobilgerät während einer Sitzung erledigen.

Mehr dazu im Video AWS re:Invent session:

[Cost Optimization at Scale](#)

Hardware-Riesen gehen kreative Wege, um in der Cloud dabeizubleiben.

Die Giganten der Server-, Netzwerk- und Chipindustrie weigern sich anzuerkennen, dass sie als Anbieter von Standardprodukten in den Hintergrund gedrängt wurden. Sie werden auch weiterhin mit hohen Einsätzen spielen, um in der neuen Welt der Cloud-Anbieter strategisch zu bestehen.

Der Boden unter den Füßen der scheinbar unerschütterlichen Titanen der Technologiehardware ist ganz klar in Bewegung geraten – das zeigen Fusionen wie die von Dell und EMC oder die bevorstehende Aufspaltung von HP in zwei Unternehmen. Mit der Cloud-Revolution lösen sich die engen Kundenbeziehungen dieser Hauptakteure in alarmierendem Tempo auf. In der Folge wächst die Abhängigkeit vom Geschäft von Anbietern wie Amazon, Google und Microsoft.

Außergewöhnliche Umstände erfordern außergewöhnliche Lösungen. Mit den potenziell radikal neuen Geschäftsbereichen, die die fest etablierten Traditionsunternehmen wieder für ihre Kundschaft interessant machen sollen, rücken interessante Allianzen in den Bereich des Möglichen. Die Kreativität in diesen Unternehmen zu unterschätzen, ist gefährlich – viele haben extra voll besetzte Labore und Innovationszentren eingerichtet, damit sie kreativ und unkonventionell arbeiten können.

Mehr dazu im NewsFactor-Bericht:

[Oracle, Hewlett-Packard and Cisco Embrace the Cloud](#)

Daten in der Cloud abzulegen nähert sich einem einfachen Kopieren und Einfügen immer mehr an.

Self-Service-Lösungen für Datenintegration und Datenvorbereitung waren vielleicht 2015 der große Trend. Das Jahr 2016 aber wird sich ganz um einfache Verfahren drehen, mit denen sich Daten aus Unternehmen und von Webplattformen in Cloud-Datenumgebungen pushen lassen.

Cloud-Analytics und Datenvorbereitung im Self-Service sind bereits Realität, sodass sich jetzt Lösungen abzeichnen, mit denen Mitarbeiter Daten schnell und unkompliziert auch ohne technisches Fachwissen in eine Cloud-Umgebung verschieben können. Derzeit werden einfache Lösungen entwickelt, die die komplexen Zusammenhänge von Datenintegration, -Staging und -transformation weitgehend entkoppeln und darauf ausgelegt sind, Geschäftsanwendern das Ablegen von Daten in bevorzugten Cloud-basierten Datenbanken und Data Warehouses zu ermöglichen.

Diese Lösungen sollten im Auge behalten werden:

- [Fivetran](#)
- [RJMetrics](#)
- [Switchboard](#)

Die europäischen Datenschutzvorschriften rücken Verpflichtungen zu Cloud-Daten ins Zentrum.

Mit der Außerkraftsetzung der Safe Harbor-Entscheidung durch den Europäischen Gerichtshof (EuGH) müssen US-Unternehmen, die Daten auf die andere Seite des Atlantiks verschieben, sich klar dazu äußern, wie sie es mit dem Datenschutz halten – andernfalls riskieren sie, das Vertrauen ihrer Kunden zu verlieren.

Die großen Cloud-Anbieter haben sich nach dem Safe Harbor-Urteil des EuGH zügig zum Schutz der Daten ihrer Kunden verpflichtet. Für ausreichend große Unternehmen, die bereits über eine entsprechende Infrastruktur in Europa verfügen, ergeben sich keine Probleme. Für alle anderen wird 2016 ein Prüfstein sein. Werden sie pokern und darauf hoffen, dass ein neues Abkommen ausgearbeitet wird, nach dem sie ausschließlich in den USA operieren können, oder investieren sie mit einer Dateninfrastruktur in Europa in Kundenbindung und greifen der Datenschutzdebatte so proaktiv vor?

Mehr dazu im National Law Review-Bericht:

[EU-U.S. Safe Harbor Invalidated – What It Means for Your Business](#)

TOP 10

TRENDS FÜR 2016

CLOUD

8



Cloud-Marktplätze stellen Softwarefirmen vor ein Dilemma.

Große Cloud-Infrastrukturanbieter haben bereits früh und intelligent darauf gesetzt, Marktplätze zu entwickeln, über die ihre Kunden unkompliziert direkt auf ihre bevorzugten Drittanbieterlösungen zugreifen können, ohne die Plattform verlassen zu müssen. Diese Marktplätze wachsen unbestreitbar. Sie stellen jedoch eine zweiseitige Klinge für die Anbieter dar, die diese Marktplätze nutzen.

In Kombination mit intelligenten Anwendern, die neue Technologien einführen, sind die von Amazon, Microsoft und Google angebotenen Marktplätze hoch attraktiv, sodass Software- und Servicefirmen nicht lange damit zögern, sie zu nutzen. Sie schieben jedoch eine zusätzliche Ebene zwischen die bisher direkten Beziehungen dieser Unternehmen mit ihren Kunden und stellen sie damit vor erhebliche Probleme bei Markenwahrnehmung und Kundentreue.

2016 werden Technologiefirmen darüber entscheiden, ob die Umsatzsteigerung den Verlust an direkten Kundenbeziehungen aufwiegt. Intelligente Unternehmen werden sich dieser Entscheidung jedoch entziehen und Wege finden, Cloud-Marktplätze für sich zu nutzen, ohne die direkte Kundenbetreuung und engen Beziehungen mit ihnen aufzugeben.

Mehr dazu im The Next Platform-Bericht:

[Teradata, AWS, And Data Gravity](#)



Hybride Cloud-Strategien lassen sich immer einfacher umsetzen.

Mit einem Bein in der Cloud und einem Bein am Boden? Diese Strategie hat ihr Stigma des Auf-Nummer-sicher-Gehens bei den Technologieroadmaps weitgehend verloren und gilt mittlerweile ganz offen als richtiger Weg für bestimmte Unternehmen. Lösungen und Services, die dieses Modell unterstützen, werden daher ein bisher unbekanntes Wachstum erleben.

Alles befindet sich stets im Wandel. Selbst Unternehmen, die vollständig auf die Cloud umsteigen möchten, sind dazu nicht immer ohne Weiteres in der Lage. Bestandslösungen, Compliance-Anforderungen und eine Vielzahl weiterer Aspekte können dazu führen, dass ein Teil der IT-Roadmap vor Ort verbleiben muss. Manchen Unternehmen ist dies sogar lieber. Die großen Cloud-Akteure haben ihre Haltung, dass nur die vollständige Umstellung auf die Cloud akzeptabel ist, abgemildert und entwickeln nun Möglichkeiten zur Unterstützung hybrider Systeme. Dies bestätigt kleinere Lösungsanbieter, die bereits auf diesen Bedarf abzielen, und wird zweifelsohne neue Anbieter ermutigen, auf dem Markt aktiv zu werden.

Es wäre jedoch ein Irrtum, dies für eine Polumkehr bei der Dynamik der Umstellung auf die Cloud zu halten. Dass die großen Anbieter gehosteter Infrastruktur ihre Haltung gegenüber hybriden Ansätzen (in gewissem Umfang) gemildert haben, heißt vielmehr nur, dass sie auf die bereits vorhandene und zu ihren Gunsten arbeitende Dynamik vertrauen.

Mehr dazu im TechTarget-Bericht:

[AWS hybrid cloud makes dollars and sense to users](#)

TOP 10

TRENDS FÜR 2016

CLOUD

10



Mobilität und Cloud-Analytics fallen immer stärker zusammen.

In einem Umfeld, in dem Geräte dauerhaft vernetzt und immer mehr Daten in der Cloud abgelegt werden, verlieren Wörter wie „mobil“ und „Cloud“ ihre Bedeutung. Es geht schlicht nur noch darum, Fragen schnell zu beantworten und Ergebnisse zu kommunizieren.

Ein Beispiel: Eine Teamleiterin sitzt beim Eröffnungsspiel der Bundesligasaison auf der Tribüne und sieht, wie die Fans ins Stadion strömen. Sie möchte wissen, wie viele Personen das Stadion betreten haben, und öffnet dazu auf dem Smartphone eine App, die mit einem Dashboard verbunden ist. Dieses Dashboard wird mit Live-Daten aus einer Hochleistungsdatenbank in der Cloud versorgt, die die Daten von den Ticketscannern an den Eingängen direkt erfasst.

Mobile Analytik? Ja. Cloud Analytik? Ja. Interessiert das die Teamleiterin? Nein. Solange die Lösung funktioniert und die Teamleiterin mit einer einfachen Geste die aktuellen Zahlen mit früheren Eröffnungsspielen vergleichen und das Ergebnis anschließend ebenso unkompliziert beliebigen Teammitgliedern mitteilen kann. Das „Wie“ der Cloud-basierten und mobilen Analytik wird schnell zur Nebensache, wenn die Unterscheidung angesichts ihres unkomplizierten Ineinandergreifens in Form einer integrierten Lösung ihre Relevanz verliert.

Mehr dazu im Tableau Blog-Beitrag:

[Putting Data Into the Field](#)

Weitere Informationen unter CIO.com:

[Talking SMAC: Revisiting social, mobile, analytics and cloud](#)

Tableau bietet einen bahnbrechenden neuen Ansatz für Business Intelligence, mit dem Sie schnell auf Ihre Daten zugreifen, sie visualisieren und freigeben – und dies sogar nahtlos vom PC bis zum iPad. Sie können selbst Dashboards erstellen und ganz ohne Programmierkenntnisse für Kollegen, Partner oder Kunden in der Cloud veröffentlichen. Mit Tableau liefern Ihre Daten Ihnen in Minutenschnelle Antworten – zu jeder Zeit und an jedem Ort.

Erleben Sie wie Tableau Online, die Cloud-Analytik-Lösung von Tableau,
Ihr Unternehmen unterstützen kann.

Holen Sie sich auf www.tableau.com/de-de/products/cloud-bi Ihre kostenlose 14-Tage-Testversion.

