



## Fire danske virksomheder: Sådan er vi i skyen

34 procent af de adspurgte danske virksomheder er skeptiske over for offentlige skyer, fordi de er bange for at miste deres data, mens 27 procent frygter for datasikkerheden.

Af Anne Lykke Fredag, 9. september 2011 - 13:30

### Københavns Kommune: Overvejer mulighederne

I Forretningscenter IT i Københavns Kommune, der står for indkøb og udrulning af it-systemer, holder forretningschef Lars Henningsen sig med sky-markedet. Men endnu har han ikke valgt et endeligt cloud-produkt.

»En stor del af vore data er jo fortrolige oplysninger. Derfor er det vigtigt for os at have kontrol over vores data, og der er ingen af de offentlige cloud-løsninger i dag, der kan garantere, at data bliver slettet fra serverne. Derfor er vi meget tilbageholdende, for vi kan ikke få sådanne garantier, og det er Datatilsynet meget obs. på. Endvidere er det vigtigt for os at kunne adskille applikation og drift, da vi ønsker en høj uafhængighed,« siger han.

Forretningscenteret servicerer 25.000 brugere i syv forvaltninger i København og forventer at prøve at tilbyde en privat sky, som flyver i luften til efteråret. Forretningschefen vil dog gerne i en offentlig sky for at spare penge, såfremt løsningen tillader det.

»Vi kigger da på offentlige skyer, specielt inden for Software as a Service-modeller, fordi det vil kunne give os nogle billigere programmer med god funktionalitet. Så vi er på udkig efter nogle specialiserede løsninger, som vil være billigere at købe ude i stedet for at udvikle selv, for eksempel kontorpakker,« siger Lars Henningsen.

Centeret skal nu i gang med et pilotprojekt med en offentlig skyløsning, og ud fra det vil man vurdere, om teknologien er moden nok.

### Queue-it: Amazon

Queue-it lever af at beskytte andres hjemmesider mod at gå ned, så når der er stort pres på deres hjemmesider, flyttes belastningen over til Queue-its løsning, der hostes i Amazons sky. Queue-it har været meget tilfreds med Amazons løsning:

»Vi kører alt hos Amazon, både intern udvikling og produktionsdrift. Overordnet set er vi meget tilfredse. Grunden til, at valget faldt på Amazon, var, at det på det tidspunkt for snart to år siden var det mest modne produkt. Microsoft var i præbeta, og Google understøttede ikke alt, hvad vi havde behov for,« siger Martin Pronk, teknisk chef i Queue-it.

Der er dog et par ulemper ved at købe sin sky hos en så stor leverandør som Amazon. For eksempel opdagede Queue-it, da de kørte en Amazon skalerede for langsomt, og på den måde ville deres kunder opleve forlængede svartider eller nedetid på deres hjemmesider, hvis noget, der skulle fikses i en fart.

»Vi måtte bruge lang tid på at snakke med supporten om, hvordan vi kunne skalere hurtigere. For vi kan risikere, at der kommer 100.000 brugere i løbet af få minutter, og det gik for langsomt. Nu har vi fået Amazon til at lave nogle hacks til os specielt. Så problemet er løst, men det tog noget tid i supporten,« fortæller han.

Martin Pronk understreger dog, at fordelene ved Amazons sky langt overstiger ulemperne, fordi Amazons infrastruktur er så enorm og kan skalere så hurtigt.

*Men hvorfor har I ikke valgt en privat skyleverandør herhjemme?*

»Der er ingen på det danske marked, der kan give mig 500 servere med en halv times varsel, hvor jeg kun bliver afregnet for de fire timer, jeg bruger dem. De afregner på månedsbasis og kan ikke skalere i samme grad. Prisen er altafgørende for vores forretningsmodel.«

*Hvad er den største fordel ved skyen?*

»Den mest mærkbare forskel ligger i, at man så hurtigt kan få noget infrastruktur. Før skulle man udfylde papirer og godkendelser i en it-afdeling og indkøbe servere. Det kunne tage måneder. Nu tager det et minut at starte en ny server op.«

### Issuu: Amazon

Også websiden Issuu, der er en slags 'Youtube for magasiner', bruger Amazon til at hoste sin webside og til at trække de mange CPU'er bruges, når PDF'er skal oplades til den. Issuu har været meget glad for sin infrastruktur - dog med enkelte forbehold.

»Vi har opgivet kontrollen med den fysiske infrastruktur og dermed også kontrollen over for eksempel svartiderne. Det er klart, at Amazon har kapacitet mod kundebasen i en pris- og performance-beregning, og det favoriserer typisk ikke kunder med meget strenge krav til performance. Derfor overvejer vi at drive dele af vores infrastruktur uden for Amazon i et produkt med høj performance,« siger Michael Hansen, administrerende direktør i Issuu.

Og da Issuu nu er blevet så stort, overvejer selskabet at købe nogle store servere selv, fordi det bedre kan betale sig. Virksomheden har cirka 45 millioner besøgende om måneden og 3,5 milliarder sidevisninger - og det kan mærkes på regningen.

»Vi vil ikke droppe Amazon, men vi overvejer at købe noget af infrastrukturen selv, dér hvor det giver mening. Vi har ret massive regninger



Amazon, og man kan få meget hardware for det beløb,« siger han.

## Konica Minolta: Microsoft 365 og CRM

Konica Minolta Danmark har valgt at bruge Microsofts skyprodukt Office 365, der blandt andet omfatter et e-mail-system (Exchange), en webbaseret videndelings- og dokumentstyringsportal (Sharepoint) og et kundesrelationsstyringsystem (CRM).

Sune Termark Perlman, it-chef i Konica Minolta Denmark, er overordnet set tilfreds med løsningen:

»Office 365 har givet en højere grad af fleksibilitet, fordi alle medarbejdere kan tilgå deres data fra alle typer devices, det vil sige tynde pc'er og smartphones. Rent sikkerhedsmæssigt kan vi kontrollere, hvor data ligger henne, for vi kan slette data med fjernkontrol fra device der er de små ting, der gør forskellen.«

Men som med alle andre produkter får man kun, hvad man betaler for, mener Sune Termark Perlman:

»Det er klart, at der er nogle ulemper. Vi har erfaret, at supporten ikke er lige så god som på andre løsninger. Cloud er ikke problemfrit. Et alternativt var at bygge det selv og hoste det selv, og det havde ikke givet os mindre udfordringer.«

Konica Minolta er dog kun halvt i skyen med deres CRM-system, som de har valgt at drifte halvdelen af selv.

»I online-cloud-versionen var der nogle begrænsninger i rapporteringsmulighederne, så vi valgte en kombination af cloud-løsningen og at drifte det selv. Platformen er jo rigtig god. Nu kører det fornuftigt, fordi vi har fundet den rigtige måde at skrue det sammen på,« siger han.

Sune Termark Perlman mener ikke, at driftssikkerheden i skyen er et problem, snarere tværtimod:

»Vi kunne aldrig bruge bare en procentdel af de ressourcer, som Microsoft bruger på at øge sikkerheden og drifte systemerne, så det er en stor fordel ved at vælge sådan en stor leverandør som Microsoft.«

*Hvad med sikkerheden af jeres data? Microsoft kan jo udlevere jeres data til den amerikanske stat, fordi dataene er inde og vende i US. Hvordan forholder I jer til det?*

»Ja, det er vi bevidste om, men det er en del af at gøre forretning, altså at USA har den lovgivning. Men vi er del af en stor international virksomhed, som også opererer i USA, så det er vi ikke bekymrede for.«

## Fakta:

### Fire leverancemodeller

**\*\*Privat cloud:** Infrastrukturen bag den private cloud driftes udelukkende for den pågældende kunde - enten af virksomheden selv eller betroet tredjepart og er også fysisk placeret ét af de to steder. En privat sky er typisk ikke så skalérbar og elastisk som en offentlig sky.

**Offentlig cloud:** Infrastrukturen er tilgængelig for den generelle offentlighed. Infrastrukturen bag public cloud er ejet af en virksomhed, der sælger cloud-ydelser. Eksempler på offentlige skyer er Amazons EC2, IBM's Blue Cloud, Googles AppEngine og Windows' Azure.

**Community cloud:** Cloud-infrastrukturen deles mellem en række virksomheder eller organisationer, der har fælles interesser og behov. Infrastrukturen kan ledes af en organisation eller en it-leverandør. Den fysiske placering kan være både inden for og uden for organisationen.

**Hybrid cloud:** Cloud-infrastrukturen er en hybrid mellem to eller tre af ovenstående modeller. De forskellige clouds er bundet sammen med standardiseret eller proprietær teknologi, der sikrer overførsel af data og applikationer på tværs. Pointen er at udnytte fordelene fra hver cloud ved for eksempel at bruge billig e-mail-tjeneste fra public cloud og applikationer i private cloud til kritiske applikationer.