Nahaufnahme eines Steingebäudes

Beschreibung wird automatisch generiert

KUNDENNAME  
Ausstiegsstrategie

Im Rahmen der zu einem bestimmten Zeitpunkt geltenden Entwicklungspläne von KUNDENNAME wird eine ***Ausstiegsstrategie beibehalten.***

Damit soll der Aufwand und die Kosten dokumentiert werden, die mit einer möglichen Abkehr von der bestehenden Microsoft Azure Plattform verbunden sind.

Suchen/Ersetzen: KUNDENNAME=langer Name, KUNDEN=Kurzname

# Hintergrund

Ein entscheidender Teil der Entscheidung von KUNDENNAME (KUNDEN) für die Wahl einer Cloud-Plattform - im Falle des KUNDEN auf Basis der Microsoft Azure-Plattform - ist die Erstellung eines Risikoprofils. Dieses Risikoprofil wird als Grundlage für eine detaillierte Ausstiegsstrategie verwendet***,*** sollte eine Situation eintreten, in der der KUNDEN einen Sinn darin sieht, die aktuelle Microsoft Azure-Plattform ganz oder teilweise zu verlassen.

Ziel der Ausstiegsstrategie ist es, sicherzustellen, dass die technischen, betrieblichen und finanziellen Folgen bekannt sind und so gering wie möglich gehalten werden können.

Die Exit-Strategie beschreibt die Folgen eines Wechsels zu einem anderen Cloud-Anbieter oder einer Übernahme der Plattform (On-Premise). Der Ausgangspunkt ist, dass es eine signifikante Änderung in der Gesamtstrategie geben muss, bevor der KUNDEN eine neue Plattform in Betracht zieht und einen **Ausstiegsplan** aufstellt.

Dieses Dokument ist eine Kombination aus den strategischen und taktischen Elementen, die berücksichtigt werden.

Die Exit-Strategie umfasst Themen wie die Auswirkungen auf die Mitarbeiter des KUNDEN sowie laufende Projekte, neue Projektpläne, Kosten einer vorzeitigen Kündigung und den Zugang zu einem neuen Anbieter. Hintergrund für dieses Vorgehen ist, dass diese Fragen erst dann im Detail endgültig geklärt werden, wenn die Exit-Strategie in den eigentlichen **Exit-Plan einfließt**.

Hinweis - Der Ausstiegsplan besteht aus einem oder mehreren separaten Dokumenten, die zum ersten Mal veröffentlicht werden, wenn die Ausstiegsstrategie ausgeführt werden soll.

# Bemessungsgrundlage

CLIENT wird die folgenden Elemente verwenden, um eine Ausstiegsstrategie kontinuierlich aufrechtzuerhalten.

Eine Reihe dieser Elemente ändert sich in der Regel im Laufe der Zeit, was sich auf die Gesamtstrategie des KUNDEN auswirken kann, was einen Rücktritt vom Vertrag entweder vor Ablauf oder am Ende eines Zeitraums erforderlich machen kann.

Der KUNDEN wird die folgenden Elemente in den laufenden Überlegungen berücksichtigen:

* **Technologie** – Änderungen an den von Microsoft auf der Azure-Plattform bereitgestellten Technologien, die entweder nicht mehr zur Strategie des KUNDEN passen, für den KUNDEN nicht mehr kosteneffizient sind oder Sicherheitsrisiken offengelegt haben, die ein wesentliches Sicherheitsrisiko darstellen.
* **Finanzielle Bedingungen** – Änderungen der finanziellen Verhältnisse des KUNDEN, die es unmöglich machen, die Microsoft Azure-Plattform weiter zu nutzen.
* **Geschäftliche Anforderungen** – die Wahrscheinlichkeit ist sehr hoch, dass die heutigen Bedürfnisse in 7, 5 oder sogar 3 Jahren nicht mehr dieselben sein werden. Darüber hinaus kann sich der Nutzungsumfang der Microsoft Azure-Plattform so ändern, dass andere Dienste besser geeignet wären.
* **Gesetzliche Anforderungen** – Neue Vorschriften werden regelmäßig von Regierungsbehörden und der Europäischen Union erlassen, und Microsoft Azure muss in der Lage sein, diese Anforderungen zu erfüllen, falls zutreffend.
* **Microsoft Azure RoadMap** – Microsoft kann seine Zukunftsstrategie in Bezug auf Azure so ändern, dass sich der KUNDEN in einer Situation befindet, in der ein neuer Ansatz in Betracht gezogen werden muss.
* **Eigener Strategie** – eine Änderung des eigenen Geschäftsmodells des KUNDEN oder eine Änderung der Strategie, die der KUNDEN verfolgen möchte, kann den Bedarf an der Microsoft Azure-Plattform verändern.
* **Preisgestaltung** – Allgemeine Preiserhöhungen, neue Geschäftsmodelle, unerwartete Erhöhungen oder Rückgänge des Transaktionsvolumens können die Basis für die Nutzung der Microsoft Azure-Plattform verändern und sie weniger kosteneffizient machen.

# Dokumentation

Es ist äußerst wichtig, dass alle Probleme mit der Microsoft Azure-Plattform oder den darauf befindlichen Diensten gut dokumentiert sind. Der KUNDEN möchte einen Ansatz haben, bei dem der KUNDEN detaillierte Informationen über mögliche Probleme sammelt, damit Sie sich vor unerwünschten Problemen/Streitigkeiten im Zusammenhang mit einem möglichen Ausstieg schützen können.

CLIENT basiert auf den folgenden Elementen im Zusammenhang mit der Ausstiegsstrategie von CLIENT.

* **Risikomanagement**.

Alle Risiken sollten pro Dienst identifiziert werden. Der KUNDEN wird in diesem Zusammenhang Folgendes berücksichtigen:

* 1. **Operationelles Risiko**: Führt ein Exit und eine Umstellung zu Unterbrechungen des Geschäftsbetriebs? Es ist wichtig, mögliche Fehlerquellen zu identifizieren und sicherzustellen, dass eine Kontrolle vorhanden ist, um die Ausfallsicherheit zu maximieren und Betriebsunterbrechungen zu minimieren. Unabhängig davon, ob der KUNDEN einen Service übernimmt oder zu einem anderen Cloud-Anbieter verlagert, muss die Infrastruktur in der Lage sein, Kapazität, Spitzenzeiten, Backup und Wiederherstellung zu bewältigen, um die ursprünglichen Betriebs- und Wiederherstellungsziele zu erreichen.
  2. **Reputationsrisiko**: Der Übergang zu einem neuen Service bei der Übernahme oder zu einem anderen Cloud-Anbieter kann zu Unterbrechungen für die Kunden des KUNDEN führen und die Qualität und Verfügbarkeit des Service des KUNDEN beeinträchtigen.
  3. **Technologierisiko**: Bei einem Wechsel des Dienstleisters ist es wichtig, die Kompatibilität zwischen Systemen und Software sicherzustellen. In diesem Zusammenhang, um das Alter der aktuell genutzten Infrastruktur- und Softwareversionen zu verstehen, um sicherzustellen, dass diese auch bei einer Übernahme oder bei einem neuen Cloud-Anbieter etabliert werden. Das Risiko liegt in der Tatsache, dass sich ein Technologie-Update als Problem herausstellen kann und somit neben Betriebsstörungen auch unerwartete Kosten für den KUNDEN darstellen kann. Skalierbarkeit ist ein weiterer Faktor und wichtig, da ein Service bei Bedarf erweiterbar sein muss, damit der KUNDEN dadurch nicht eingeschränkt wird.
  4. **Rechtliche Risiken:** Bei der Planung der Neugestaltung eines Dienstes sollten Fragen des geistigen Eigentums (IP) wie proprietäre Prozesse, Patent- und Urheberrechtsfragen, Dateneigentum sowie Datenspeicherung und -vernichtung berücksichtigt werden. Vor der Umstellung sollte eine Übersicht über das geistige Eigentum erstellt werden. Diese Bedingungen sollten dann in einen neuen Vertrag aufgenommen werden. Nach der Erstellung eines Ausstiegsplans sollte dieser aus rechtlicher Sicht überprüft werden, um sicherzustellen, dass ein neuer Vertrag geschlossen werden kann.
  5. **Compliance-Risiko:** Unabhängig davon, ob der Dienst intern bereitgestellt oder zu einem anderen Cloud-Anbieter übertragen wurde, muss der KUNDEN sicherstellen, dass alle regulatorischen Anforderungen erfüllt werden.
  6. **Finanzielles Risiko:** Ein Übergang kann sich als finanzielles Risiko erweisen, daher wird Folgendes berücksichtigt:

1. **Microsoft als Kunde:** Während ein Wechsel von der Microsoft Azure-Plattform ein normaler Geschäftsverlauf sein mag, gibt es einige wichtige Beziehungen, die der KUNDEN möglicherweise nicht gefährden möchte.
2. **Rollen und Verantwortlichkeiten**: Innerhalb des KUNDEN sollten alle Beteiligten konsultiert werden, bevor Sie sich an Microsoft wenden, um die Gründe für das Aussteigen, den Zeitplan und andere relevante Fragen zu besprechen. Dies dient dazu, alle Fragen dieser Stakeholder zu beantworten. Dadurch wird sichergestellt, dass die Position des KUNDEN intern von allen gut verstanden wird und somit korrekt kommuniziert werden kann.

* **Der**Prozess, den der KUNDEN befolgt, um festzustellen, wie ein Ersatz vorgenommen werden kann, ist wie folgt.  
  + Zunächst wird ermittelt, wie kritisch die Microsoft Azure-Plattform in Bezug auf die Geschäftsstrategie des KUNDEN ist. Diese Analyse soll helfen, die Voraussetzungen für eine Rückkehr zum Normalbetrieb im Falle eines Ausstiegs zu verstehen. Darüber hinaus wird die Zeit geschätzt, die benötigt wird, um das aktuelle Azure-Setup des KUNDEN einzurichten. Während der KUNDEN möglicherweise 2 Tage oder sogar eine ganze Woche warten kann, um den Betrieb wieder aufzunehmen, ist es von größter Bedeutung, dass bei einem Umzug keine Daten verloren gehen.
  + Die folgenden Kriterien werden in dieser Analyse verwendet:
    1. Ist der einzelne Azure-Dienst für alle, die die Plattform des KUNDEN verwenden, geschäftskritisch oder für eine bestimmte Organisation geschäftskritisch?
    2. Handelt es sich um sensible Daten (verarbeiten, speichern, vernichten, verwalten, anzeigen/hinzufügen/ändern/löschen, transportieren, übertragen)?
    3. Ist das geistige Eigentum des KUNDEN Teil der Dienstleistung? In diesem Fall muss das Eigentum möglicherweise in einem neuen Vertrag geregelt werden.
    4. Ist die Technologie komplex und gibt es viele systemische Abhängigkeiten?
    5. Wird es spezielle Abhängigkeiten zwischen den Parteien und Microsoft Azure geben, und wenn ja, wie werden diese Beziehungen gehandhabt?
    6. Gibt es viele Anbieter des Dienstes, gibt es eine begrenzte Anzahl oder ist es eine einzige Quelle? Es kann zwar ein kritischer Service sein, aber es kann viele andere Anbieter geben, die ihn anbieten können.
    7. Wie lange würde es dauern, den Service inhouse oder bei einem anderen Cloud-Anbieter einzurichten? Weniger als 3 Monate, 3-6 Monate, 6-12 Monate, mehr als 12 Monate? Welche Auswirkungen hätte es auf die Mitarbeiter des KUNDEN, wenn der KUNDEN es ins Haus holt?
    8. Welche Auswirkungen hätte es auf die Kunden des KUNDEN (z. B. kann schlechte Publicity verursachen), wenn es intern geholt oder zu einem anderen Cloud-Anbieter gewechselt würde?
    9. Welche Auswirkungen würde das auf andere Geschäftsbereiche haben?
    10. Welche Auswirkungen hätte das auf andere Projekte? Werden sie auf Eis gelegt? Gibt es genügend Personal, um sie zu verwalten?

# Ablauf für den neuen Vertrag

Bevor der KUNDEN einen anderen Lieferanten in Betracht zieht, wird er die Kündigungsgründe dokumentieren.

Die folgenden Vertragsfragen sollten bei der Planung des Ausstiegsplans des KUNDEN berücksichtigt werden.

* + 1. Enthält der Vertrag Bestimmungen über das Kündigungsrecht im Falle einer Fusion oder Übernahme?
    2. Enthält der Vertrag Regelungen zum Kündigungsrecht bei einer erheblichen Kostensteigerung?
    3. Sieht der Vertrag ein Kündigungsrecht bei Nichteinhaltung der Servicestandards vor?
    4. Sieht der Vertrag ein Kündigungsrecht bei Nichterbringung kritischer Dienste vor?
    5. Sieht der Vertrag eine Streitbeilegung vor der Kündigung vor? Wenn ja, gibt es eine Wartezeit vor der Kündigung?
    6. Sieht der Vertrag ein Kündigungsrecht bei Nichteinhaltung des Gesetzes oder bei unangemessenen, täuschenden und missbräuchlichen Handlungen und Praktiken vor?
    7. Sieht der Vertrag ein Kündigungsrecht im Falle der Schließung von Unternehmen vor?
    8. Sieht der Vertrag ein Kündigungsrecht im Falle einer Insolvenz vor?
    9. Sind die Kündigungs- und Mitteilungspflichten im Vertrag mit Zeitrahmen versehen?
    10. Begründet der Vertrag das Recht, die Mitarbeiter des Lieferanten zu beschäftigen? Möglicherweise sind kritische Fähigkeiten erforderlich, die sonst schwer zu finden wären.
    11. Ist im Vertrag festgelegt, wie der KUNDEN die Daten des KUNDEN extrahiert (kann der KUNDEN dies selbst tun oder wird dafür spezielles Personal benötigt?)
    12. Gibt der Vertrag an, in welchem Dateiformat der KUNDEN die Daten des KUNDEN erhält?
    13. Gibt der Vertrag den Zeitpunkt an, zu dem die Daten voraussichtlich extrahiert und an den KUNDEN übertragen werden?
    14. Sind im Vertrag die Kosten für die Extraktion der Daten festgelegt?
    15. Sind im Vertrag die Kosten für die Anpassung von etwas über "Standard" hinaus angegeben? Dies muss in einem Zinsverzeichnis festgehalten werden. R. Legt der Vertrag fest, wem die Daten gehören?
    16. Ist im Vertrag festgelegt, wer die Rechte an geistigem Eigentum besitzt?
    17. Ist im Vertrag festgelegt, wie die Daten archiviert, gepflegt oder vernichtet werden und welche Kosten damit verbunden sind?
    18. Legt der Vertrag fest, wer Eigentümer von Vermögenswerten ist (Infrastruktur- und/oder Softwarelizenzen, die auf Microsoft Azure verwendet werden dürfen)?
    19. Beinhaltet der Vertrag eine Weiterführung der Leistungen, wenn der Exit/Übergang nicht bis zum Ende des vereinbarten Zeitraums abgeschlossen ist?

1. **Wissensdatenbank:** Sobald der Umzug abgeschlossen ist, müssen die Mitarbeiter des KUNDEN höchstwahrscheinlich geschult werden, um ein angemessenes Niveau an Fähigkeiten und Kenntnissen über die neuen Dienstleistungen aufrechtzuerhalten. Vor dem Umzug erstellt sich der KUNDEN eine Übersicht über folgendes:
   1. **Abläufe**
   2. **Prozeduren**
   3. **Daten-Touchpoints,** einschließlich Systeme, Speicher und Integrationen
   4. **Fähigkeiten**  , die für die Ausübung der Funktion erforderlich sind, einschließlich technischer und betriebswirtschaftlicher Kenntnisse
   5. **Technologische** Anforderungen, einschließlich Hardware, Software, Bandbreitenanforderungen für die Verarbeitung des Transaktionsvolumens in Spitzenzeiten und Anforderungen an die Datenverschlüsselung
   6. **Sicherungsanforderungen** , akzeptable Ausfallzeiten und ebenso wichtige Ziele für Wiederherstellungspunkte, da dies den Sicherungs- und Replikationszeitplan bestimmt.
2. **Modell für Total Cost of Ownership (TCO):** Um die Gesamtkosten für den /die Service(s) zu dokumentieren, der/die inhouse geholt oder zu einem anderen Cloud-Anbieter transferiert werden, wird der KUNDEN diese im Voraus schätzen. Dies dient dazu, eine realistische Vorstellung von den harten und weichen Kosten über einen bestimmten Zeitraum zu bekommen. Zu den berücksichtigten Faktoren gehören:
   1. **Kosten-Nutzen-Modell:** Falls dies nicht bereits im Zusammenhang mit der initialen Planung des Umzugs geschehen ist, sollte ein Kostenvergleich vorliegen.
   2. **Technologie-Update:**  Wie lange wird die bestehende Technologie im neuen Setup unterstützt und wie hoch sind die Kosten für ein Technologie-Update, um den einzelnen Service aufrechterhalten zu können.
   3. **Supportkosten:** die Kosten für die Hardware- und Softwarewartung aller Komponenten
   4. **Personalkosten**: Die vollständig berechneten Kosten (Gehalt + Sozialleistungen) sollten auf der Grundlage der Anzahl der Vollzeitbeschäftigten definiert werden, die für den Betrieb des Dienstes benötigt werden, einschließlich der zu erwartenden Überstundenkosten.
   5. **Katastrophe/Wiederherstellung**: Wenn der Service vor Ort erbracht wird, welche Anforderungen/Wünsche kann der KUNDEN im Zusammenhang mit ungeplanten Ausfallzeiten haben?
      * 1. Die Kosten variieren je nach gewünschter Verfügbarkeit für Backup/Restore (z. B. Hot/Cold Storage)
        2. Der KUNDEN kann sich für den Zugang zu einem externen Anbieter entscheiden, der die Backup-/Wiederherstellungsinfrastruktur selbst verwaltet. Und in diesem Zusammenhang auch die damit verbundenen Kosten.
   6. **Kostenstellen**: Wenn jeder KUNDEN des KUNDEN separat in Rechnung gestellt wird, kann der KUNDEN wählen, ob der Verbrauch jedes Kunden zusammen mit einem Teil der üblichen Gesamtkosten für Hardware, Software und Personal berechnet wird.
   7. **Kontrolle**: Wenn der KUNDEN sich dafür entscheidet, das Setup ins Haus zu holen, wie hoch sind die Kosten für die Implementierung, das Testen, die Wartung und die Überwachung aller physischen, technischen und administrativen Kontrollen, die zum Schutz von Systemen und Daten erforderlich sind?
3. **Projektplanung und -management:** Der KUNDEN stellt sicher, dass im Zusammenhang mit einem Umzug die richtigen Ressourcen mit den richtigen Fähigkeiten zur Verfügung stehen. Parallel zum Umzug verwaltet der KUNDEN weiterhin die bestehende Microsoft Azure-Plattform. Das bedeutet, dass der KUNDEN die laufende Produktion parallel zu den Tests beibehält, die vor der endgültigen Migration durchgeführt werden. Die Organisation in dieser Hinsicht wird wie folgt sein:
   1. **Exit-Team: Es** wird ein Exit-Team zusammengestellt, das die erforderlichen Rollen abdeckt.
      1. **Lenkungsausschuss**: Im Zusammenhang mit der Bedeutung des Erfolgs eines Umzugs stellt der KUNDEN das Sponsoring des Managements sicher. Der Verwaltungsrat wird über die strategischen Ziele (besser, schneller, billiger, wettbewerbsfähiger, Möglichkeiten für neue Wertschöpfungsmöglichkeiten usw.) informiert und hilft bei der Überwachung der Umsetzung des Ausstiegsplans.
      2. **Projektmanager:** die Gesamtverantwortung für die Umsetzung des Ausstiegsplans.
      3. **Exit-Microsoft Azure Relationship Manager** : Diese Person sollte eine andere Person als der Projektmanager sein. Diese Rolle gewährleistet einen möglichst reibungslosen Ausstieg aus der Microsoft Azure-Plattform.
      4. **Neuer Lieferantenmanager**: Bei dieser Person kann es sich um dieselbe oder eine andere Person als die Person handeln, die die Beziehung zu Microsoft verwaltet. Die Aufgabe besteht darin, einen reibungslosen Übergang zum neuen Lieferanten zu gewährleisten.
      5. **Ressourcen**: Der KUNDEN erstellt eine Liste der erforderlichen Mitarbeiter basierend auf den Rollen, die im Zusammenhang mit dem Umzug erforderlich sind – dazu gehören Profile wie DBA und Architekten, Netzwerktechniker, Informationssicherheitsspezialist, Business-Analyst, Governance-Analyst, LOB-Schnittstelle, Support-Techniker und mehr.
      6. **Personaleinsatz**: Der Projektplan selbst legt fest, wie viele Ressourcen benötigt werden und ab wann diese in den Umzug des Projekts einfließen sollen. Dies hilft dem KUNDEN auch, die Kosten des Umzugs zu ermitteln und zu visualisieren, wo im Projekt Engpässe auftreten können, die sich auf den Zeitplan und die Gesamtkosten des Umzugs auswirken können.
      7. **Projektplan mit Meilensteinen**: Dieser wird in der Regel erstellt, wenn unterwegs eine endgültige Entscheidung getroffen wurde. Ein detaillierter Projektplan ist zwar in der Regel nicht Teil einer ersten Ausstiegsstrategie, sollte aber Teil des Ausstiegsplans sein.
      8. **Zusätzliche Stakeholder**: Der KUNDEN erstellt eine Liste mit weiteren Ressourcen/Stakeholdern, die ansonsten entweder direkt beteiligt sein müssen oder lediglich im Zusammenhang mit dem Umzug benachrichtigt werden müssen.
      9. **Kommunikationsplan:** Der KUNDEN sorgt für volle Transparenz im Zusammenhang mit dem Umzug, weshalb der KUNDEN im Zusammenhang mit der Kommunikation Folgendes plant:
      10. **Wer** benötigt konkrete Informationen?
      11. **Wann** Sie informieren sollten (Zeitleiste)
      12. **Welche** Informationen müssen bereitgestellt werden?
      13. **Wie** Informationen kommuniziert werden sollten (E-Mail, Telefonkonferenz, persönlich, schriftlich)
4. **Übergangszeit:** Der KUNDEN schätzt die Zeit für den Abschluss des Umzugs. Es wird ein Projektplan erstellt, in dem alle Aufgaben, Meilensteine, Abhängigkeiten und Personalbedarfe aufgeführt sind.
5. **Verlangen:**
   1. **Geschäftliche Anforderungen**: Der KUNDEN prüft, ob es neue Anforderungen gibt.  ***Vor dem Umzug wird eine Business-Impact-Analyse*** durchgeführt, um sicherzustellen, dass kritische Anforderungen verstanden und dokumentiert werden.
   2. **Technologische Anforderungen**: Der KUNDEN dokumentiert - wenn die Lösung inhouse geholt wird - die erforderlichen Investitionen in neue Hardware, Software und Infrastruktur?
   3. **Kapazitätsplanung**: Der KUNDEN definiert das Spitzenlastprofil, um sicherzustellen, dass ausreichend Rechenleistung und Bandbreite zur Verfügung stehen, um dies zu bewältigen.
   4. **Kontrolle:** Der KUNDEN stellt sicher, dass die notwendigen physischen, technischen und administrativen Kontrollen vorhanden sind, um über die erforderliche Governance-Struktur zu verfügen. Der KUNDEN wird auch die Kosten für die Implementierung, Prüfung, Wartung und Überwachung dieser Kontrollen dokumentieren, sofern diese im eigenen Haus durchgeführt werden. Wenn die Lösung zu einem neuen Cloud-Anbieter übertragen wird, stellt der KUNDEN sicher, dass die erforderlichen Kontrollen vorhanden sind und dass die Arten von Audits, Bewertungen und Testberichten, die der KUNDEN benötigt, ebenfalls vorhanden sind.
   5. **Anforderungen an das Personal**:
      1. Wenn der Dienst wieder ins Haus geholt wird, dokumentiert der KUNDEN die Fähigkeiten, die für die Handhabung dieser Einrichtung erforderlich sind, einschließlich des Niveaus, in dem diese Fähigkeiten möglicherweise bereits vorhanden sind.
      2. Sind die erforderlichen Fähigkeiten im eigenen Haus nicht vorhanden, wird der KUNDEN prüfen, wie leicht und zu welchen Kosten diese zu finden sind, einschließlich der Kosten für eine Umschulung der eigenen Mitarbeiter.
6. **Belastbarkeit:** Der KUNDEN führt eine Liste, die die Mindestanforderungen – sowohl technischer als auch geschäftlicher Art – enthält, die der KUNDEN an die einzelnen Dienstleistungen stellt. Diese Liste hilft dem KUNDEN, eventuell auftretende Unterbrechungen des einzelnen Dienstes zu minimieren. Diese Liste enthält die folgenden Elemente:
   1. **Konzentrationsrisiko:** Ein Konzentrationsrisiko kann entstehen, wenn es in der Branche zu einer Konsolidierung durch Fusionen und Übernahmen kommt und möglicherweise weniger Ressourcen zur Verfügung stehen, um die gleiche Anzahl von Kunden zu bedienen. Der KUNDEN wird dies bei der Auswahl eines neuen Lieferanten berücksichtigen.
   2. **Kapazität**: Vor dem Wechsel eines Dienstes zu einem anderen Cloud-Anbieter stellt der KUNDEN sicher, dass der Anbieter in der Lage ist, diesen Dienst für alle Clients des KUNDEN wiederherzustellen, wenn es zu einem Ausfall kommt.
   3. **Leistungsanforderungen**: Wenn der Service intern erbracht wird, dokumentiert der KUNDE, welche USV-Einheiten oder Generatoren möglicherweise erforderlich sind.
   4. **Failover**: Wenn der Service intern bereitgestellt wird, dokumentiert der KUNDE, ob ein sekundäres Setup erforderlich ist, wenn das primäre Setup ausfällt.
7. **Physischer Raum:** Der KUNDEN dokumentiert den erforderlichen physischen Raumbedarf, der zur Unterbringung von Geräten und Personal zur Verfügung stehen muss, wenn der KUNDEN sich für die Nutzung der Lösung im eigenen Haus entscheidet.

# Dokumentation der Lösung des KUNDEN

In der beigefügten Excel-Tabelle finden Sie eine Liste der Dienstleistungen, die die Lösung des KUNDEN in Anspruch nimmt.

Die Liste zeigt die Dienste, die in der Exit-Strategie, dem Besitz, der Microsoft Azure-Zugehörigkeit, dem Risikoprofil usw. enthalten sind.

Weitere Informationen finden Sie in dieser Tabelle.

# 