

Skyhøye forventninger til forretningsutvikling

For deg som skal skape digitale tjenester på nye måter:

- Hvordan skape forankring i toppledelsen
- Hvordan sikre at skyreisen speiler forretningsstrategien
- Hvordan skyen kan brukes til innovativ tjenesteutvikling
- Sikkerhet og governance i alle prosesser

En guide til Microsoft Azure for mellomstore og store bedrifter



Cloud er forretningskritisk

Graden av endring er enorm, de økonomiske utsiktene usikre og forventningene til innovasjonstakt er skyhøy. Bedrifter kan oppleve at det blåser nordavind fra alle kanter i form av skjerpet konkurranse, kunder som har helt nye forventninger, og der kravene til effektivitet og produktivitet er høye. Fordi innovasjon er oppskriften på om bedriften har livets rett inn i fremtiden er det ikke et spørsmål om en skal i sky - snarere hvordan gjennomføre raske og kontrollerte migreringer. En spennende reise starter når bedriftens IT-miljø og tekniske infrastruktur er løftet over på en moderne plattform. I Microsoft Azure finnes

funksjonene og metodene for å skape tjenester og forretningsmodeller som er bedre for dine kolleger, og mye smartere for partnere og kunder.

Voks raskt i sky

Alle nordiske bedrifter av en viss størrelse bør ha en klart definert plan for hvordan utnytte nettskyplattformer som Microsoft Azure. Vi ser hyppig mange eksempler på nyskapende forretningsmodeller, hvordan arbeidsformer moderniseres, og hvordan bedrifter spinner ut nye innovasjoner fordi de har løftet teknisk infrastruktur

over på en moderne plattform. Nettskyen sikrer at bedrifter med gamle systemer og teknisk gjeld kan konkurrere med nye og fremadstormende konkurrenter. I følge Satya Nadella, konsernsjef i Microsoft, er skyplattformene fra hans selskap de fremste i verden til å hjelpe virksomheter levere på sine digitale ambisjoner, og for å gjøre mer med mindre. Veksten i salget av skyplattformene økte rundt 30 prosent siste regnskapsår. Prognosene er ikke mindre optimistiske fremover.

Make it or break it i skyen

Her er kjennetegnene på hvordan lykkes med å løfte bedriften inn i en ny tidsalder:

MAKE IT:

- Toppledelsen er fullt ut forpliktet i strategien
- Motivet for å foreta skyreisen er forankret i en strategi
- Plattformen skal brukes til innovativ tjenesteutvikling
- Sikkerhet og governance innebygd i alle prosesser

BREAK IT:

- Bedriften tar reisen fordi alle andre gjør det
- Lift & Shift fra bakke til sky, uten strategisk forankring
- Prosjektet lever kun nede i systemet. Toppledelsen vet ikke hva som foregår
- Beslutningstakerne lærer ikke av sine feil



Må bli gode på å håndtere det ukjente

En global undersøkelse fra Economist utført på vegne av Cognizant sommeren 2022* bekrefter at toppledere har innsett at de kan hente hjem strategiske konkurransefortrinn ved å jobbe datadrevet. Derfor har seks av ti store bedrifter kommet langt med nyskapende teknologier. Samtidig har halvparten av lederne ikke kjennskap til hvilken verdi de har høstet fra teknologiinvesteringene. Det, kombinert med en akutt mangel på tekniske fagfolk, gjør at bedriftene må belage seg på å bli gode på å bruke eksisterende tjenester i skyen, fremfor å finne opp hjulet selv. I en tid der det er nær umulig å planlegge for det

ukjente, bør bedriften starte med løsningene som gir verdi for mennesker. De som lykkes best er mest tilpasningsdyktige, og det må også bedriftens tekniske grunnmur ta høyde for.

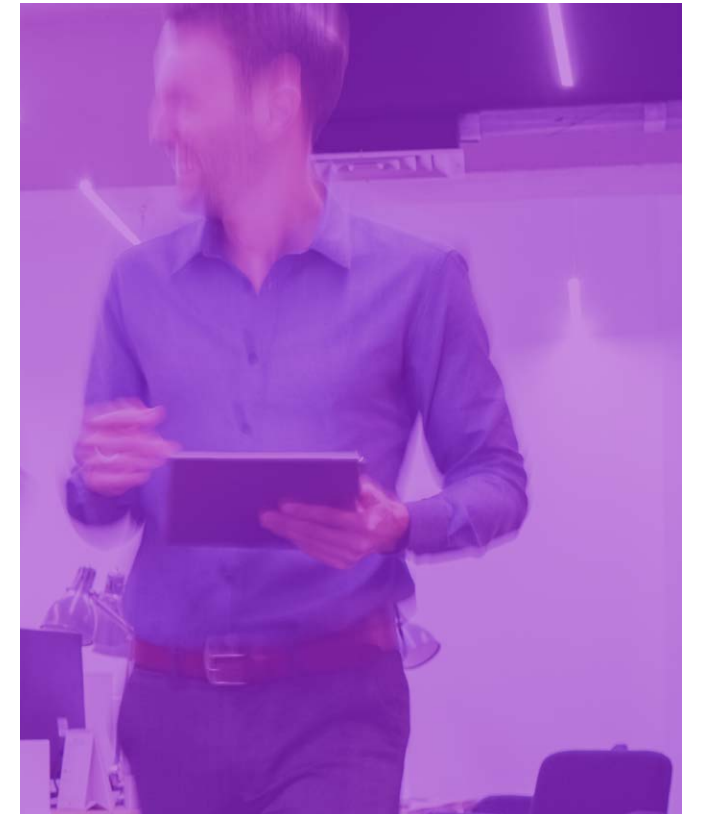
**New Research Reveals Risk Factors to Business Success in a Post-Pandemic World | Cognizant*

De med C i tittelen må være digitalt motiverte

De som har «C» i jobbtittelen kan ikke lenger stikke hodet i sanden når det kommer til teknologi. Digital motivasjon berører alle avdelinger, og de digitale endringene må alle støtte oppunder.

- **Tid og ressurser må settes av til formålet**
- **Ansatte må forstå at de må lære og tilpasse seg hele tiden**
- **Det må utvikles ny kompetanse**
- **Det vil ansettes folk med stillingstitler som dere tidligere ikke har hatt på lønnslisten.**

Derfor må bedriften ta stilling til om den skal være en bestiller-organisasjon, eller en organisasjon som utvikler og utfører selv. Det handler om å ha den nødvendige, interne kompetansen - men også å velge riktig partner som ser på bedriftens skyreise som et langsiktig forhold.



Flytt fordi dere har forstått at dere må, ikke fordi alle andre gjør det

En skyreise er ikke en skyreise. Noen flytter til skyen fordi «alle» andre gjør det. Noen tar reisen fordi et nivå over har sagt at «det må vi jo». Noen reiser flere ganger uten å lykkes, mens andre har planlagt godt, reiser med en velfylt koffert og haker av for suksess. Fellesnevneren hos de som lykkes er solid oppbakking fra ledelsen, der strategien inn i fremtiden er digital og klar for innovasjon. Veien til en mer datadrevet arbeidsform innebærer grundige overveielser og prioriteringer knyttet til strategi, stødig prosjektledelse og klok teamsammensetting, grundige rutiner for drift og vedlikehold, et kritisk blikk på governance og sikkerhet, tydelige føringer på hvor dataene skal ligge og hvordan de skal utnyttes, valg knyttet til applikasjoner, og til slutt ha gode svar på hvordan teknologien skal gi fordeler til de ansatte.

Vi håper denne e-boken kan tjene som en rettleder, bekreftelse, kilde til inspirasjon eller oppvekker.

Ledelsen må forplikte seg

Administrerende direktør Jørn Ellefsen i Innofactor trekker frem langsiktighet, mot og nysgjerrighet som viktige faktorer for å lykkes med skyreisen.

- Skyreisen handler absolutt ikke bare om teknologi. Vi må få bedriftene til å tenke annerledes, fastslår Ellefsen.

Utfordringen er ofte at bedriftene vet hva de har, men ikke hva de får. Ledelsesinvolvering er en nøkkelfaktor.

- Bedriften må være forberedt på at steget ut i skyen er en reise over tid. Man skal tenke stort, men begynne smått. Det handler om å finne de små initiativene som viser teknologiens fortreffelighet - og man må ha driv i dette forandringsarbeidet.

Selv om skymigrasjon er et langsiktig prosjekt, kan en ikke vente 36 måneder før man ser resultater.

- Det er ekstremt viktig å ha prosesser for styring, policy og sikkerhet. Selv om det begynnes i det små, må det være en viss struktur og governance, slik at gjennomføringen ikke blir helt «vill vest». Prosjektet må ha en tydelig oppdeling, slik at bedriftene kan se effekt. Vi må vise en ROI som er kort, sier Ellefsen.

Aldri teknologi for teknologiens skyld

Som kundeaktiv toppleder kommer Ellefsen inn i skyreisen før den egentlig har begynt.

- Det er viktig at vi tidlig kan engasjere virksomheten, og jobbe med IT, men også de ansvarlige for forretningsområdene - for å kunne lage en handlingsplan på forretningsmålene: Hva vi skal gjøre for å understøtte disse målene, sier han.

- Hvordan får du ledere på C-nivå til å lytte?

- Tillit er noe du bygger over tid og det handler om å vise at du forstår behovet, sier Ellefsen.



«IT er ikke et nødvendig onde, men en innovasjonskraft»

– Administrerende direktør Jørn Ellefsen



Ellefsens råd til skyreisen

- Du kommer til å få en innovasjonskraft i din virksomhet. Du må være nysgjerrig på de nye mulighetene og se på endring som noe positivt.
- Det er viktig med langsiktighet i en skyreise. Du må våge å mislykkes og lære av det - uten langsiktighet, feiler du oftere. Gjør analyser på hva prosjektet gir. Får bedriftene effektene der dere satset?
- Kostnaden med å komme i gang er mye lavere enn den var tidligere. Men ikke tro at dette automatisk blir billigere, for det skjer ikke alltid. Men skyreisen skal gi verdi for selskapet.

- Aldri teknologi for teknologiens skyld, den må ha en hensikt - og dette må diskuteres tidlig i prosessen. Da blir det også lettere når de dyktige tekniske fagpersonene kommer inn og skal gjennomføre.

Det moderne IT handler om

Veien til toppledelsens øre er ikke alltid like kort. Hva hvis dette viktige nivået ikke er tilgjengelig?

- Vi prøver alltid å finne en eller to interne personer vi kan gjøre til helter. Jo høyere opp, desto lettere blir reisen. Det er ikke alltid vi trenger å gå helt til topps, men for at skyreisen skal fungere må det foreligge et budsjett og mål.

Hvor mange maskiner og hvor de står er irrelevant for bedriftene. Hvordan utnytte teknologien med nye måter å jobbe på, er relevant.

- Rett informasjon til riktig person som kan bruke informasjonen i sine beslutningsprosesser, er det moderne IT handler om, fastslår Ellefsens.

Han er levende opptatt av at bedriftene må forstå at teknologien endres mye hurtigere nå enn før, og dermed er smidighet en drivkraft for mange selskaper. I bunn og grunn handler det om å utvikles eller avvikles.

- I alle bransjer kommer det inn nye konkurrenter som ikke trenger å ta hensyn til gamle systemer og teknologisk gjeld. Samtidig som vi tilbyr de raske, teknologiske mulighetene med verktøy som Power Platform, må vi adressere og isolere tregheten i eldre systemer, sier Ellefsens.

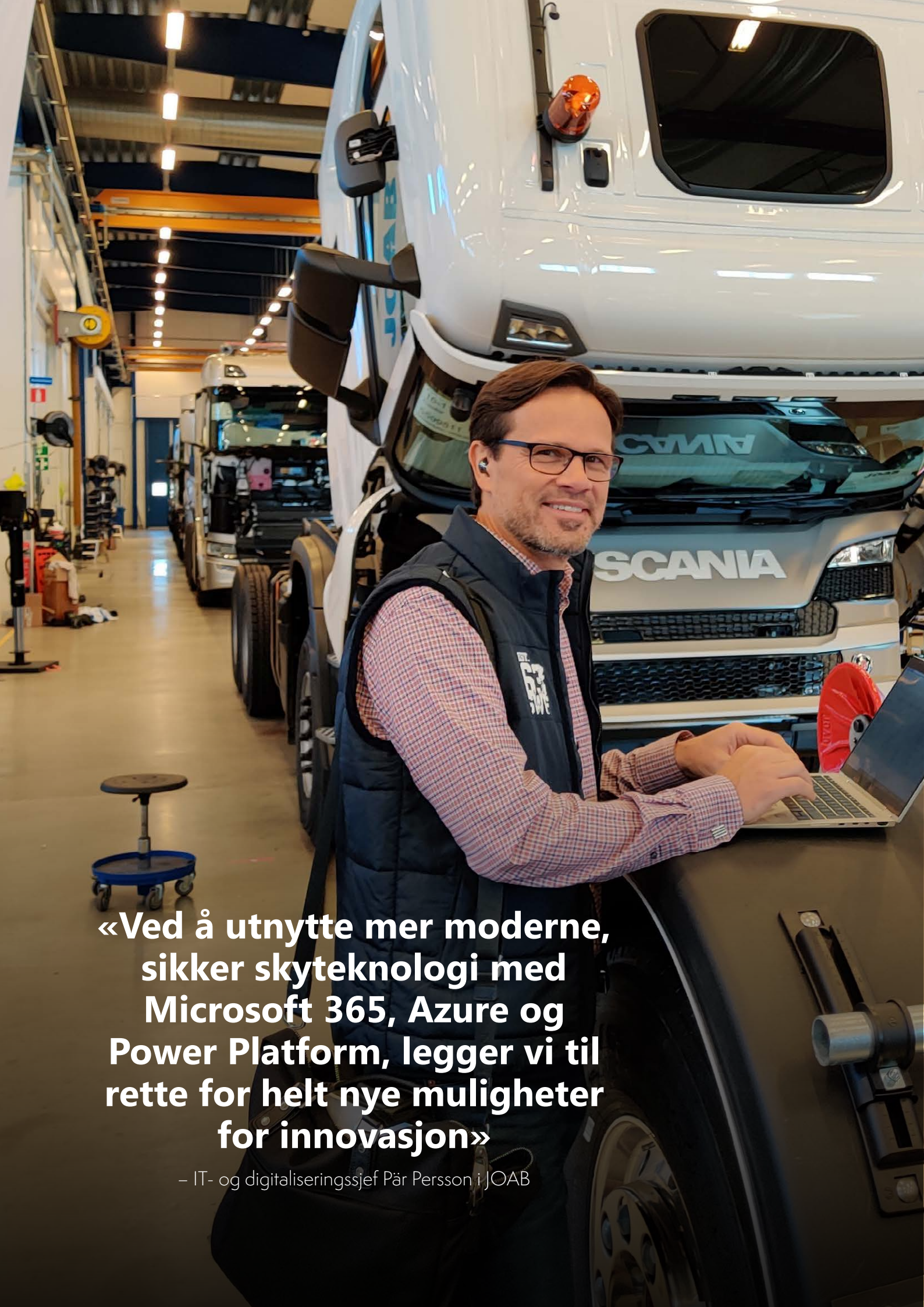
Et langsiktig forhold

Han mener modenheten ute hos kundene er større enn tidligere.

- Tidligere lå beslutningene under finansdirektøren, og IT skulle koste så lite som mulig. Nå ser flere og flere bedrifter at hvis de utnytter teknologien, kan de skape konkurransefordeler. De har innsett viktigheten av å ha riktig IT-støtte for bedriftens prosesser.

- Hva er viktig å tenke på for en bedrift som har feilet, men som prøver igjen?

- Finn en partner du tror på, hvor tillit kan bygges over tid. Mange hopper på skyen og tror de kan kjøre videre med akkurat samme kompetanse og ansatte. Bedriftene må velge sitt nivå; er det en ren bestiller-organisasjon eller en organisasjon som utvikler og utfører selv? Det handler om den nødvendige, interne kompetansen - men også å velge riktig partner som ser på bedriftens skyreise som et langsiktig forhold, understreker Ellefsens.



«Ved å utnytte mer moderne, sikker skyteknologi med Microsoft 365, Azure og Power Platform, legger vi til rette for helt nye muligheter for innovasjon»

– IT- og digitaliseringssjef Pär Persson i JOAB

Ville modernisere arbeidsplassen

Nordens største leverandør av påbygg til lastebilbransjen tok et strategisk veivalg med å ta steget over i skyen. Med vekt på sikkerhet har JOAB nå et effektivt og skalerbart IT-miljø med nye muligheter for å skape digital tjenesteutvikling internt og eksternt.

JOAB utvikler innovative løsninger og tjenester for transportbransjen – alt fra produksjon og montering av påbygg til lastebiler, til ettermarkedstjenester og service. Selskapet er den ledende aktøren på feltet i Norden.

Familiebedriften med hovedkontor i Gøteborg har ca. 270 ansatte og er i stadig vekst.

Motivasjonen for skyreisen var et ønske om å modernisere den tradisjonelle industriarbeidsplassen. Mange av arbeidsrutinene var manuelle, som fungerte bra da selskapet var mindre – men som stadig ble vanskeligere å vedlikeholde i takt med bedriftens vekst.

Behovet for å øke sikkerheten var også en del av motivasjonsgrunnlaget, iscenesatt av styret.

- Selskapsledelsen fikk i oppgave å prioritere cybersikkerhet som et fokusområde, forteller administrerende direktør Peter Olsson i JOAB.

Ville ha en erfaren partner

Digitaliseringsreisen startet i 2018. Å flytte IT-infrastrukturen til skyen ble en måte å skalere virksomheten på, i tråd med selskapets vekstambisjoner. For IT innebar dette høyere krav til effektivitet og automatisering, for fortsatt å kunne levere høy kvalitet.

JOAB innså tidlig behovet for ytterligere kompetanse, og startet søket etter en partner som kunne bidra med eksperthjelp i overgangen fra tradisjonell drift til moderne skyløsninger.

- Vi ville gjøre denne endringen på riktig måte og ikke være forsøkskaniner. Derfor så vi etter en erfaren IT-partner som kunne veilede oss, sier IT- og digitaliseringssjef Pär Persson.

Valget falt på Innofactor.

- De har gjort dette tidligere og har høy teknisk fagkompetanse på hele Microsofts økosystem, inkludert sikkerhet. De hjalp oss å lande på en effektiv løsning som passer JOAB, fortsetter han.

Innofactors fageksperter er i dag en viktig del av JOABs IT-team.

Rammeverket er på plass

JOABs tidligere IT-miljø var en klassisk «90-tallsløsning» med gamle strukturer, uten mobil tilgang.

De første investeringen rundt den moderne arbeidsplassen er tatt. Effektiviteten har økt på flere ulike måter gjennom introduksjonen av den digitale arbeidsplassen. For eksempel har bruken av de forskjellige produktivitetsverktøyene fra Microsoft økt - noe som fasiliteter både samarbeid og kommunikasjon.

- Ved å utnytte mer moderne, sikker skyteknologi med Microsoft 365, Azure og Power Platform, legger vi til rette for helt nye muligheter for innovasjon - både for våre kunder og internt, forteller Persson.

Rammeverket som kan kommunisere digitalt hele veien fra sluttkunde til forretningssystemet - som fremdeles driftes internt - er på plass.

- I dag kan vi lage apper og BI-rapporter som kombinerer data fra internt driftede systemer med eksterne offentlige data - samt data som våre kunder og leverandører leverer. Alt under samme tak, med mobil tilgang og sikkerhet på plass, sier Persson.

For JOAB betyr investeringen at de har fått tilgang til en velfylt verktøykasse for digitalisering, som bidrar til å øke forretningsverdien og konkurransekraften for fortsatt vekst.

Sikkerheten i høysetet

Et annet viktig delprosjekt i første fase av skyreisen tok for seg sikkerhet knyttet til en mer moderne, hybrid måte å jobbe på. For en målrettet oppfølging har JOAB valgt å bruke blant annet Microsoft Secure Score i Azure.

- Det hjelper oss å sikre at vi opprettholder det sikkerhetsnivået som er riktig for oss. For eksempel har innføringen av multifaktorautentisering vist seg å gi den mest signifikante økningen i sikkerheten, sier Persson.

Ved å sikre påloggingen med betinget tilgang via sertifiserte enheter, blir påloggingen både enklere og sikrere for brukerne.

- Sporbarheten har økt og antall hendelser går ned, konstaterer Persson.

Administrerende direktør Peter Olsson forteller at det har vært viktig å demonstrere målbarhet og evaluere JOABs sikkerhetsarbeid.

- De siste årene har vi hatt årlige orienteringer med styret for å følge opp bevegelsen og kvaliteten på IT-sikkerheten. Målet er å heve sikkerhetsnivået ved å bli bedre til å forstå hva som gir mest effekt, hvor de største sikkerhetsrisikoene er og hvor utsatt JOAB er for ulike type trusler, sier han.

Spiller på lag med hele organisasjonen

En nøkkel til suksess for å lykkes med endringsarbeidet, er å involvere hele virksomheten. Ved å lytte og forstå hvordan arbeidsprosessene fungerer i dag, hva behovene er og tørre og spørre «hvorfor», bygger Pär Persson og teamet hans tillit.

- For å skape legitimitet og forankring må vi i IT være synlige i organisasjonen og bli kjent med alle kollegaer. Jeg ønsker å forstå utfordringene våre, slik at vi sammen kan finne måter å jobbe smartere på.

- «Thinking around the corner» blir en måte å fange opp detaljene som leder til nye utviklingsmuligheter. Det er slik jeg liker å jobbe, fastslår Persson.

Neste steg i skyreisen

Nå tar JOAB neste steg sammen med Innofactor for å tilby flere digitale tjenester som skaper merverdi og øker konkurransevnen.

- Vi ser blant annet flere spennende muligheter som åpner seg med Power Platform. En fremtidsvisjon er å skape en mer transparent og kvalitetssikret serviceprosess, med digitale servicemanualer for våre partnerveststeder og kunder. Det ville gitt oss muligheten til å tilby en mer prediktiv tjeneste, sier Persson.

Et annet område er å på sikt tilby de ansatte en JOAB-ID med sikker tilgang fra mobiltelefonen til et nytt skybasert intranett. Det vil være en viktig brikke i puslespillet for å øke følelsen av medvirkning og fremme samarbeid innad i bedriften.

Tre råd fra Pär Persson om skyreisen

- Få hjelp fra noen som har gjort det tidligere.
- Ikke gjør alt på en gang, ta det steg for steg
- Vektlegg sikkerhet fra begynnelsen



Skyreisen:

- Toppledelsen må involveres fra start

- Den største feilen organisasjoner gjør, er at de ikke forstår at skyen handler om hvordan du jobber, ikke hvor du jobber, sier Principal Consultant Aidan Finn i Innofactor.

Å få toppledelsen involvert i skyprosjekter er et spørsmål om «vinn eller forsvinn». Aidan Finn forteller at det har vært snakket om i en årrekke. Nå er det heldigvis bevegelse å spore.

- Har vi ikke diskusjoner på dette nivået veldig tidlig i skyprosessen, feiler ofte prosjektene. Typisk to år etter at det har vært en overlevering av prosjektet, forteller Finn.

Hovedproblemet er at organisasjonen ikke er klar for reisen. Viktige avklaringer og interne strukturer mangler.

Ifølge Finn handler ikke en vellykket skyreise om å «kaste en masse maskiner i skyen og håpe på det beste» - snarere tvert imot.

- Bedriftene må gjennom en transformasjon som berører mer enn teknologien. Den påvirker prosessene, menneskene og deres roller og

kunnskap. Dessuten må organisasjonen selv se fordelene med reisen for egen business: IT blir mer smidig, sikrere, bedre styrt og mer responderende overfor behovene organisasjonen har.

- IT vil rett og slett gi bedriftene muligheter til å bli mer innovative og betydningsfulle i markedet, sier Finn.

Bryte ned gamle teamgrenser

Den gylne veien til suksess er brolagt med involvering fra ledelse på C-nivå, men gammelt tankegods lever i beste velgående.

- Vi kan oppleve at bedriftene behandler skymigrasjonen som et rent IT-prosjekt, uten lederskap og involvering fra toppen. Det kan være vanskelig å få med toppledelsen, for ikke alle der forstår at IT er en ressurs.

Finn forteller at å flytte bedriftens virtuelle maskiner fra intern drift til skyen, ikke automatisk vil gi innsparinger. Det er først når organisasjonen med sine gamle teamgrenser brytes opp og formes på nytt - og IT og forretning jobber sammen på nye måter, at gevinstene kommer.

- Da kan nye teamgrenser lages rundt arbeidsprosesser hvor utviklere, arkitekter, drift og sikkerhet jobber sammen og former virtuelle team, som dynamisk kan tillegges oppgaver. Da kan de også adressere eventuelle problemer i en tidlig fase i et utviklingsprosjekt.

Må stå opp og være ledere

I mer fastlåste strukturer, basert på intern drift og ansvarssiloer, kan de ulike fagdisiplinene navigere etter egne mål og behov som kompass. Potensielle problemer oppdages senere i prosjektets forløp, og er en årsak til at det feiler.



«Mange IT-folk tror at skyreisen er et outsourcingsprosjekt, men det er det ikke. Det er en transformasjon av hva IT er og handler om».

– Principal Consultant Aidan Finn

Prioriterer sikkerhet, integrasjoner og nettskyen

En undersøkelse fra Gartner Group viser at teknologi-investeringene til mellomstore bedrifter nå er knyttet til cybersikkerhet, applikasjons- og integrasjonsstrategier, og nettskyen. Innsikten fra undersøkelsen viser at bedriftene øker sine budsjetter for å muliggjøre disse investeringene, og det innebærer at det også raskere må vises til avkastning i form av økt verdi til organisasjonen. Undersøkelsen ble gjennomført våren 2022 og utvalget var IT-direktører i mellomstore organisasjoner.

Kilde: Gartner Says Cybersecurity, Application & Integration Strategies and Cloud Are Top Technology Priorities for Midsized Enterprises

- Med en mer smidig fremgangsmåte, kan teamet lettere stoppe opp, ta ett steg tilbake og endre, før man går videre, sier Finn.

For å få gjennomslag til å bryte opp etablerte mønstre er involvering av ledelsen avgjørende.

- De må involveres fra start, ikke bare dukke opp på et møte. De må involveres og være ledere, og forstå motivasjonen bak hvorfor bedriften ønsker å gå til skyen. Dette må dokumenteres, noe som igjen danner skystrategien.

Skystrategien beskriver hva slags endringer som kommer til organisasjonen. Finn er krystallklar på at endringene må tydelig kommuniseres.

En samlet motivasjon

- Det typiske skyprosjektet kjøres av IT-sjefen, men han kan bare påvirke folkene i eget team. De andre teamene som utviklere eller sikkerhet, er ikke en del av planen. IT-sjefen beslutter å flytte intern infrastruktur over til skyen og drive på samme måte som før.

Satt på spissen kan IT-sjefen, som en følge av nytt sikkerhetsdesign i flytteprosessen, beslutte å låse infrastrukturen enda mer ned, og gjøre miljøet så uvennlig for utviklerne at de på sin side sier; «Vi liker ikke din sky, vi skal finne vår egen».

- Utviklerne mener det går for tregt og finner andre

løsninger; dette har vi faktisk opplevd, sier Finn.

Han får støtte av Practice Lead Damian Flynn i Innofactor.

- Alle har sitt syn på verden og hvordan den styres, og de er ikke på linje, sier han.

Drift skal sikre at systemene er oppe, utvikling skal levere tjenester og sikkerhet skal sørge for at applikasjoner og infrastruktur er sikret.

- Toppledelsen må forstå hvordan de skal få disse til å være på linje. Da kan en tjeneste ha utvikling, sikkerhet og drift per applikasjon, hvor man kan plukke de ressursene som er best for nettopp denne applikasjonen. Bedriften skaper dermed sine «svart belte-team», med felles mål og forståelse.

Trenger ikke mye tid

- Hva hvis ledelsen ikke er om bord?

- Da må bedriftene ofte re-starte på et tidspunkt, med bortkastet tid og penger som resultat. Dessuten er det ikke uvanlig at de gjentar feilen, for de vil ikke høre at C-nivå må være involvert. Det hjelper ikke å erstatte en IT-sjef med en annen, og gjøre akkurat det samme én gang til. Skyreisen blir et IT-driftsprosjekt uten en forent forretningsmotivasjon, sier Finn.

- Alt vi trenger for å samle motivasjonen er to til tre timer sammen med de nødvendige lederne, påpeker han.

Finn forteller at å starte med en «Business Motivation Workshop», hvor 20 spørsmål gjennomgås, er alt som skal til for å kunne forme skystrategien.

Må huske opplæring underveis

Hvis IT får skystrategien kommunisert fra ledelsen, går tankesettet fra infrastruktur og «jern» til hva vi skal gjøre som organisasjon: Hvordan blir

prosessene, rollene og hvem skal fylle dem?

Deretter må det trenes på det som er nytt.

- Det er overraskende hvor mange organisasjoner som ikke bryr seg om trening og opplæring før konsulentene er ferdige, og det er overlevering av prosjektet. Jeg har sett kunder på overlevering som ikke aner hva jeg snakker om.

Men når strategien er på plass, organisasjonen er på linje og har identifisert hvor det eventuelt er kunnskapshull, og en plan for hva man må kunne mer om er spikret - kan skyadopsjonsplanen bygges.

- Det er da reisen begynner. Hvis de interne IT-ressursene har gjennomgått nødvendig opplæring kan de involveres, og begge parter lærer. Det er veldig viktig at vi går gjennom denne prosessen, der vi får med oss C-nivå-ledelsen i den tidligere fasen, sier Finn.

Tre nøkkelpunkter om skyen

- Virksomheten bør transformeres via skytransformasjon
- Et skymigrasjonsprosjekt ledet av IT vil ikke bli fullt ut adoptert av virksomheten
- Toppledelsen skal lede prosjektet



Planen er å gå «all in» i skyen

Pakkedistributøren GLS Denmark A/S tok en beslutning for 2,5 år siden om å gjennomføre en skystrategi. Selskapet har fra da til nå vært på en formidabel reise: Da de startet hadde de ingen internkompetanse på skyteknologi. Nå har selskapet et fullt operativt skyproduksjonsmiljø, som allerede har levert forretningsmessig verdi. Mot 2025 skal alle gamle systemer få nytt liv i skyen.

Motivasjonen for å flytte IT-miljøet til skyen var blant annet å løse ytelsesutfordringene med en stadig voksende forretningsspesifikk datamengde knyttet til pakke-data og skanning.

- Den nye måten å anvende data, begynte å belaste vår on-prem-infrastruktur. Dessuten har vi mange

topper innen vårt forretningsområde. Det er vanskelig å vite hvor mange pakker som kommer til oss fra dag til dag. En annen stor utfordring var derfor å sette opp en løsning for å håndtere volumsvingningene, uten å lage «et monster», skalert for å håndtere toppene, forteller Director IT & Commercial Services, Jana Hartwich i GLS Denmark A/S.

Svaret var skyen og Microsoft Azure.

GLS er Danmarks best rangerte pakkedistributør med en Trustpilot-rating fra kundene på 4,7 poeng. Selskapet har hovedkontor i Kolding, samt egne lokasjoner syv byer. GLS har ca. 1 100 ansatte og omsetter for rundt 2,4 milliarder kroner. Selskapet er en del av GLS Group som har tilstedeværelse i 40 land.

Selskapet har nylig blitt rebrandet med nytt budskap, og jobber med å sette seg i forbrukernes sted for å kunne levere enda bedre tjenester. Med slagordet «Er det viktig for deg, er det viktig for oss» setter GLS kvalitet, service og transparens i høysetet.

Gjennomføring i praksis

Ifølge Jana Hartwich var den aller største utfordringen på oppstartstidspunktet å se hvor de skulle: Hvilken rekkefølge gjøremålene skulle komme og hvilke prosjekter som egnet seg best for «den nye verden».

- Vi hadde brukt for en slags guide eller veikart for å finne ut hvordan vi skulle komme dit vi ville. Det var mye prøving og feiling i starten, forteller hun.

Hartwich legger til at hun tror årsaken til at mange selskaper ikke har tatt steget ut i skyen eller nøler med beslutningen, er mangelen på kunnskap om hvordan man egentlig i praksis gjennomfører et slikt overordnet prosjekt.

- Våre ansatte hadde absolutt et slikt behov. Skyen høres ut som en fantastisk idé, men er det virkelig så enkelt som alle sier? Første gang man støter på en utfordring som er superkompleks, med tusen måter å løse den på, kommer tvilen. Er det virkelig så enkelt som alle sier?

En stor ressurs

Pandoras eske åpnet seg for GLS via et gryende samarbeid med Innofactor.

- Vi hadde behov for hjelp til å få definert vår skyreise litt nærmere, få mer struktur på det hele. Vi startet med sparring rundt governance-strukturer, minnes Hartwich.

- Innofactor hadde erfaringer og et Microsoft-stempel som vi selv ikke hadde på det tidspunktet. Så forholdet startet i det små med å få hjelp til

reisen, men endte opp med at hver gang vi støtte på komplekse problemer underveis, tok vi kontakt med Innofactor.

Hartwich trekker frem Innofactors interne nettverk som en stor ressurs for GLS.

- Vi hadde et par kontakter, som med sine interne nettverk raskt gjorde at vi også fikk kontakt med en rekke andre profiler. Vi fant ut at denne hjelpen



«Fordi man lykkes ikke alene - man må være en del av et lag»

-Director IT & Commercial Services, Jana Hartwich i GLS Denmark A/S.



«Uansett hva i har støtt på i vår skyreise, visste vi at noen i Innofactor kunne hjelpe oss videre. De har vært som en god venn vi kunne ringe hvis vi plutselig stod stille.»

– Director IT & Commercial Services,
Jana Hartwich i GLS Denmark A/S.

var svært effektiv - og vi fikk løst våre problemer underveis, sier hun.

Arbeidsmetodikken har vært å tilknytte Innofactors ressurser på GLS sine prosjekter. Noen ganger som teknisk lead, andre ganger kun på enkeltdeler i et prosjekt.

- Vi arbeider som et team og Innofactor kjenner våre overordnende mål, hvor vi skal og hvorfor.

En gedigen app-suksess

GLS' første skikkelige skyprosjekt var en ny app til selskapets forbrukere for sporing av pakker.

Hartwich erkjenner at de var en smule modige: Det var det aller første skyprosjektet, og til alt overmål ble en MVP-løsning av appen lansert to dager før Black Friday i 2021.

- Vi var spente på om den ville fungere, men visste samtidig at hvis vi skulle ha en rask suksess med appen, måtte vi slippe den på et tidspunkt hvor alle forbrukerne var oppmerksomme på emnet.

Resultatet var umiddelbart ekstremt mange nedlastninger av appen, og den har holdt seg oppe på AppStores hitliste. Hartwich forteller at de også var interessert i å finne ut hvordan appen fungerte etter 200 000 nedlastinger da de skulle legge til ekstra kapasitet.

- Det automatiserte vi, og fulgte aktivt med i vårt skymiljø for å se om det fungerte og det gjorde det. Nå har vi 750 000 brukere av appen i Danmark, så det er absolutt en suksess.

- Kunne dere ha laget denne appen før dere gikk i skyen?

- Vi kunne ha bygget appen, men det hadde ikke vært mulig å skalere den slik vi har gjort. Hadde vi bygget den on prem hadde vi vært ferdige på ca. 200 000 brukere.

En ny samarbeidskultur

Før skyreisen hadde ikke GLS noe internkompetanse på skyteknologi. Hartwich forteller at de hadde den tradisjonelle inndelingen med utvikling og drift som siloer.

- Hele skyreisen har gjort at vi har blitt tvunget til å samarbeide. Fordi man lykkes ikke alene - man må være en del av et lag. Skyreisen har gjort at vi har innsett dette. Samtidig var det nytt for alle og dermed likt utgangspunkt for å skape noe sammen. Å etablere DevOps har gitt oss en helt ny måte å tenke og samarbeide på.

- Hvordan ble skystrategien mottatt internt?

- Det var litt skepsis i starten, og det har vært ting underveis som ikke virket helt som det skulle. Men organisasjonen har vært klar for omstilling. Samtidig har vi sagt klart og tydelig: Vi trenger at folk hver dag er klar for noe annerledes. Microsoft lanserer noe nytt hver dag og vi må lære noe nytt hver dag. Har dere lyst til å være med på denne reisen?

Noen må si nei

- Kan du si noe om involvering av C-nivåledelse i skystrategien?

- Jeg sitter i ledelsen. Hadde jeg ikke vært der ville ikke prosjektet vært mulig å gjennomføre, for man er

Innofactors rolle hos GLS:

- Vært med å definere og strukturere opp skyreisen til GLS
- Teknisk lead på utvalgte prosjekter, prosjektledelse, prosjektdeltakelse og workshops
- Leverer løsninger på GLS' utfordringer hver gang det dukker opp et teknisk problem
- Bygger en sikker og skalerbar Microsoft Azure-plattform som gjør det mulig for utviklerne å bygge skybaserte applikasjoner basert på DevOps-prinsipper og verktøy
- Tilpasser eksisterende applikasjoner til å kjøre i Azure ved hjelp av Azure-ressurser
- Satt opp AKS (Azure Kubernetes Service) for å støtte svært skalerbare digitale tjenester
- Bygger den skybaserte dataplattformen og migrerer eksisterende on prem til skyen

nødt til å sette av tid og man må si nei til gamle on prem-prosjekter.

- Som mange andre har vi en lang liste over gamle ting som skal fikses, og den har jeg sagt nei til i nesten to år. Det blir man ikke veldig populær av hos forretningsiden. Men jeg vet og er overbevist om at dette er riktig å gjøre, noe våre første prosjekter også beviser.

Tar livet av «SQL-monsteret»

I sin skyreise fremover skal GLS fokusere mye mer på sine kunder.

- Kundene våre er både mottakere og de som sender pakker. Fremover vil vi se på hva mer vi kan gjøre for kundene på pakkereisen. Samtidig har vi en masse legacy, gamle driftsrelaterte ting som skal optimaliseres. Vår videre skyreise blir en balanse mellom nyutvikling å få flyttet alle disse gamle systemene, forteller Hartwich.

Den største utfordringen der GLS står nå er tid, ifølge den offensive direktøren.

- Vi vet godt hva vi skal gjøre. Nå har vi en konsulent fra Innofactor her som skal hjelpe oss med «å slå vårt SQL-monster i hjel» - det vil si dele databasen opp i mindre deler og flytte til skyen. Vi vil ikke bare ta vår gamle on prem-database over til skyen fordi det forbedrer ikke data, forretningslogikken eller applikasjonene. Det blir mer skalerbart, ja - men også meget dyrt.

- Vår strategi er å bryte ned vår on prem-løsning så mye som mulig i mindre deler frem mot 2025. Hovedutfordringen vår er hvor raskt vi kan gjennomføre dette, sier Hartwich.

Alt skal i skyen

Målet til GLS er å gå «all in» i skyen. Hartwich forteller at det kan være noen få ting selskapet ikke kan flytte, men det vil være meget begrenset.

- Vi har en generell Microsoft-strategi. Vi har nettopp implementert Microsoft CRM, vi kommer til å gå videre med Business Central, vi har Power BI mv. - så planen omfatter også å gå til skyen med alt vi kan på klientsiden.

- Det gir mening å flytte så mye som mulig. For

Tre tips om skyreisen fra Jana Hartwich:

- Du skal tro på det, og du skal ha ansatte som virkelig er klare til å endre måten de jobber på – det er avgjørende. Det er viktig å ha med de som har lyst til å grave seg ned i den nye verdenen. Skyen er ikke Plug & Play. Det handler mer om nødvendig endringsledelse, enn teknologi og teknikk.
- Når det kommer stoppeklosser eller du ikke kan løse et problem på grunn av tid eller kompetanse, skal du be om hjelp. En problemstilling du kanskje bruker tre uker på internt, kan bli løst på to timer om du ber om hjelp.
- Det er utrolig vanskelig å si hvor dette ender, men man skal hele tiden oppdatere seg på hva som finnes av nye verktøy. Om du har valgt noe for to år siden og holder fast på det, fordi du ikke tør å endre igjen, gjør du en stor feil. Vi må se på nye ting i skyen hele tiden.



eksempel når vi bruker Power BI kommer hele vårt datavarehus til å flyttes til skyen på grunn av ytelse. Det vil være meget begrenset hva vi kommer til å beholde on prem, fastslår Hartwich.

Gjenbruk er gull verdt

Gevinstene av skyreisen har allerede materialisert seg. Hartwich trekker frem automatisering av overvåkning og ytelse som et omfattende emne.

Time to market har ikke GLS sett så mye til ennå, men det ligger i løpet fremover.

- Vi har bygget mye «infrastructure as code», som kan gjenbrukes i skyen. Det er en kjempefordel når vi

skal flytte så mye som vi skal.

- Det neste vi kommer til å se på er vår maskinlæring.

Vi har hatt store utfordringer med at alle de algoritmene vi gjerne vil kjøre, krever enormt mye on prem-kapasitet. For å løse det kan vi bygge smarte løsninger i skyen som fungerer mye bedre. Det er en stor gevinst at vi kan arbeide raskere og enklere med slike dataprojekter fremover.

Hartwich trekker også frem IT-sikkerhet.

- Det har vi jobbet mye med det siste året. Sikkerhetsutfordringen er mye enklere for oss å håndtere når vi kjører så mye Microsoft som mulig, og kan følge deres standard og beste praksis.

Fra flaskehals til innovasjonskraft

Tradisjonell applikasjonsutvikling kan være en langsom prosess. Med lettbentheten i Microsoft Power Platform og fleksibiliteten med Azure Platform-as-a-Service [PaaS], kan bedriftene raskere utvikle applikasjoner som forenkler rutiner og støtter bedriftens forretningsmål.

Med Microsoft Power Platform kan IT-avdelingen gå fra å være en flaskehals og årsak til at en applikasjon ikke utvikles, til å inspirere eierne av forretningsprosesser og hjelpe dem til selv til å utvikle applikasjoner og verktøy, fastslår Daniel Amundsen, Business Consultant og Microsoft Power Platform-evangelist i Innofactor.

Microsoft Power Platform er et såkalt «Low Code»-verktøy som gjør at brukerne kan utvikle applikasjoner uten å måtte programmere. Amundsen mener low code er en revolusjon innen applikasjonsutvikling.

- Microsoft Power Platform består av de fem mest kritiske områdene: Du vil visualisere og analysere data [Power BI], du vil gjøre noe med data [Power Apps], du vil automatisere gjentakende oppgaver [Power Automate], du vil tilby assistanse [Power Virtual Agents] og sikre ekstern tilgang til forretningsdata [Power Pages], forteller han.

Innen 2025 vil skybaserte plattformer danne grunnlaget for mer enn 95 prosent av nye, digitale initiativer - opp fra mindre enn 40 prosent i 2021. Den gjennomsnittlige kostnaden for å utvikle en



Daniel Amundsen

applikasjon er 70 prosent mindre med Microsoft Power Platform.

Fra enkle til skalerbare applikasjoner

Innofactor har for eksempel hjulpet Skanska Sverige med å utvikle et målstyringsverktøy. Med utgangspunkt i forretningsplaner, distribueres en mal slik at de ulike del-organisasjonene kan legge til og trekke fra sine egne mål.

Ifølge Amundsen er de årlige investeringene ikke summert ennå, men det anslåtte budsjettet for applikasjonen vil reduseres betydelig, og antallet inkluderte organisasjoner er doblet.

- Med hjelp av Microsoft Power Platform har Skanska gått fra et personavhengig, arbeidsintensivt system - spredt på en mengde ulike Sharepoint-sider, til et enhetlig verktøy.

- Bedriftene kan også gjøre utvikling selv?

- Ja, det er tanken. Det som ofte skjer er at en organisasjon utvikler en applikasjon, som senere blir forretningskritisk. Da vil man at den skal kunne skalere, og da trenger de ofte hjelp av for eksempel Innofactor.

Når en forretningskritisk applikasjon skal skaleres må det innføres en Application Lifecycle Management-strategi for å utføre utvikling, brukeraksept og testing i et isolert produksjonsmiljø.

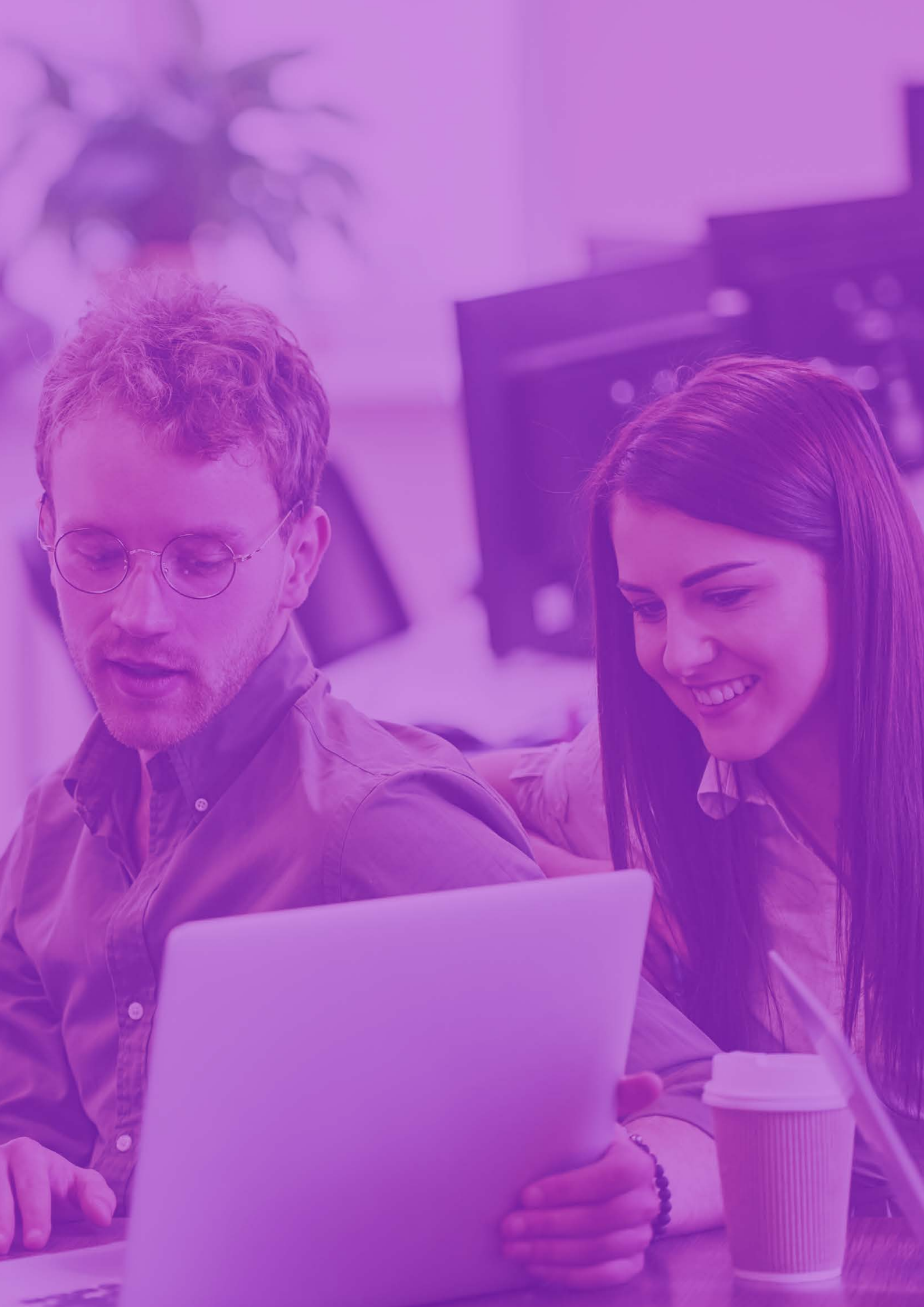
- Bedriftene vil også ha hjelp med governance, slik at forretningskritisk data ikke lekker ut på for eksempel Facebook eller lignende, sier Amundsen.

Mange fordeler med standardverktøy

Tiden det tar å utvikle en applikasjon - Time to Market - er også en avgjørende faktor.

- Min erfaring fra tidligere er at man brukte så lang tid på å utvikle et verktøy at når det endelig kom ut,





fantes det allerede mye bedre verktøy man kunne kjøpe som hylleware, sier Amundsen.

Han trekker også frem Total Cost of Ownership - livsløpskostnaden til applikasjonen.

- Microsoft tar seg av hele vedlikeholdsprosessen for alle standardfunksjoner. En ferdig utviklet applikasjon som bruker standardkomponenter, vil fungere pålitelig og lengre enn en tradisjonelt utviklet applikasjon - uten at du selv må gjøre en vedlikeholdsinnsats.

Dessuten vil bedriften automatisk ha en mobilitet i utviklingskunnskapen - en viktig faktor i dagens marked hvor det er kamp om spesialistkompetansen.

- Slutter en person, kan du ansette en annen med Microsoft Power Platform-kunnskap som kan ta over applikasjonen på kort tid. Bedriften frigjør seg fra avhengigheten til person eller selskap, og man trenger ikke bygge seg inn hos én leverandør, påpeker Amundsen.

Fleksibilitet med PaaS og Microsoft Power Platform

Heikki-Harri Kukkonen, Vice President, Digital Experience i Innofactor, er opptatt av at moderne applikasjonsutvikling krever tett partnerskap med kundene. Selskaper som klarer å innovere tjenester i skyen tenker partnerskap, fremfor aksene selskap og leverandør.

- Vi bygger gode team for og sammen med kundene våre, i et tillitsbasert forhold - slik at de får de resultatene de vil. Det krever imidlertid en høy grad av åpenhet, begge veier. Den tradisjonelle fremgangsmåten med å holde leverandøren på armlengdes avstand og regulere alt i kontrakter, er ikke veien å gå, fastslår han.

Kukkonen mener det er mye enklere å bygge gode, smidige team med skyen som bakteppe.

- Med Azure PaaS kan vi tilby skreddersøm og bygge hva som helst. Vi vektlegger å kombinere skreddersøm med PaaS og Microsoft Power Platform på en rask og kraftfull måte. Det er ikke alt man kan gjøre med Microsoft Power Platform, og da er det viktig at vi kan skifte mellom plattformene, forteller han.

Lønnsomt for alle

Kukkonen trekker frem et eksempel der et Innofactor-team utviklet et ordresystem for en produksjonsbedrift som lager ventiler.

- Tidligere måtte bedriftens kunder sende inn masse data manuelt. Vi har bygd et nytt ordresystem som gjør at prosessen tar timer i stedet for uker. Når prosesser flyttes fra Excel-ark til et Azure-miljø, kan man utvikle nye applikasjoner på en enklere måte, og gjøre data tilgjengelig for ytterligere innovasjon. Kukkonen mener at alle bedrifter med et visst volum som gjør forretning med flere kunder, vil finne lønnsomhet i å digitalisere prosesser.

- For de fleste bedrifter er det er det mye som kan gjøres for å lage mer brukervennlige systemer for sine sluttbrukere, men også interne systemer for sine ansatte, fastslår han.



Heikki-Harri Kukkonen



Bytt ut ordet sikkerhet med tillit!

- Det er viktig å forstå at sikkerhet er et ledelsesspørsmål. Endring skjer på to måter: Enten via lederskap eller via kriser. Har vi ikke lederskap, står vi igjen med krise, fastslår Jarno Limnell, VP Cybersecurity Solutions i Innofactor.

Den aller største utfordringen innen sikkerhet og cybersikkerhet er å forstå at håndteringen er en evig prosess, ikke et prosjekt som kan slutføres etter et gitt kvartal, hevder Jarno Limnell.

Hovedpoenget hans er at digitaliseringen og teknologien utvikles raskere og mer radikalt en noen gang, og dette er noe alle må følge med på.

- Bedriftene må forstå at sikkerhet er en uendelig prosess, som hele tiden må utvikles og følges

«Hvis et selskap mister sine kunders tillit er det ingen vei tilbake for selskapet. Det har ingen fremtid.»

- Jarno Limnell

opp. Sikkerhet og cybersikkerhet bør være på alle ledermøteagendaer som et tema, for å forstå hva som skjer til enhver tid, fastslår Limnell.

Det samme som tillit

Innofactors spydspiss på cybersikkerhet har 30 års erfaring på feltet, og et stort, internasjonalt nettverk på området.

- I mange tilfeller når vi snakker om sikkerhet i bedriftskontekst, kan man bytte ut ordet sikkerhet med tillit. Det er noe jeg bruker mye når jeg snakker med ledere, sier Limnell.

Hvordan en bedrift tar ansvar for sine kunders tillit til selskapet og hvordan ledelsen ivaretar kontinuiteten i virksomheten hvis noe går galt, kan man stole på at det finnes en plan b og c? Bedriftens håndtering av en sikkerhetshendelse, fra et tillitsståsted er viktig. Sikkerhet i dag er det samme som tillit, forklarer han.

Ifølge Limnell skyldes omtrent 90 prosent av alle cybersikkerhetsproblemer at folk klikker på noe de ikke skal klikke på.

Det er et sterkt signal til bedriftene. De må sette sikkerhet i høysetet på systemer og infrastruktur, men samtidig utvikle de riktige holdningene og grunnleggende ferdighetene hos de ansatte i selskapet.

- Det er den viktigste og mest kostnadseffektive måten nå for å utvikle cybersikkerheten, fastslår Limnell.

Sikkerhet må ledes

- Er kunnskapen om sikkerhet og cybersikkerhet stor nok på ledelsesnivå i nordiske bedrifter?

- Det er ikke mulig å generalisere, og basert på min erfaring varierer det. I Norden har vi selskaper som virkelig tar tak i dette og har forstått at de har et lederansvar, men vi har fremdeles selskaper som tror at dette ikke angår dem. Det er en farlig vei å gå.

Men bevisstheten øker stadig.

- Lederne forstår i økende grad at alle bedrifter er digitale, men når jeg diskuterer sikkerhet med dem, er det ikke teknologiske detaljer vi snakker om.

Ifølge Limnell er det tre hovedårsaker til at ledelsen er interessert i cybersikkerhet: De vil ta vare på sitt omdømme, de vil håndtere kontinuiteten i bedriften - og aller viktigst; de er interessert fordi de vil ivareta sine kunder tillit til bedriften.

- Hvordan kan bevisstheten rundt sikkerhet og cybersikkerhet økes?

- Det aller viktigste er å forstå at sikkerhet må ledes. Endringer skjer enten via lederskap eller via kriser, og dette henger godt sammen med cybersikkerhet av i dag:

- Lederskap er nødvendig, og dette lederskapet består av å utvikle den rette sikkerhetskulturen i selskapet og å forstå trusler og risiko, hvordan man skal håndtere dem - og hva som er det akseptable risikonivået for bedriften. Motstandsdyktighet blir stadig viktigere, sier Limnell - og legger til at i hans internasjonale nettverk, blir cybersikkerhet mer og mer erstattet med cybermotstandsdyktighet.

Skytjenestene har ressursene

Limnell forteller at sikkerhet er en av de fremste årsakene til at bedrifter flytter til skyen, spesielt på grunn av hvor hurtig sikkerhetsbildet og teknologien endrer seg.

- Da er det nødvendig med ressurser for å forstå situasjonen og hele tiden utvikle de forskjellige beskyttelsessystemene. De store skytjenestene har ressurser til å gjøre dette, og de er sikre.

- Er sikkerheten bedre i skyen enn i en on-prem-verden?

- Ja, det er nok situasjonen nå, men bildet er ikke sort-hvitt. I enkelte tilfeller kan det være sikkert nok i en on-prem-løsning, men den store trenden er at skytjenester brukes stadig mer fordi de har ressursene til å håndtere sikkerheten.

Et tydelig rammeverk for moderne IT-sikkerhet

Uten forarbeid og klar sikt for hvor bedriften er på vei i sin skyreise, kan governance bli en utfordring.
- Bedriftene må selv sørge for at de etterlever det regelverk de selv mener de skal følge, sier Senior Consultant Niklas Jumlin MacDowall.

Startpunktet for en skyreise skal alltid være bedriftens mål, og hvordan IT kan bidra til å understøtte disse. Deretter kommer den tekniske implementasjonen. På dette punktet kommer også sikkerhets-governance - hvordan sikkerheten på løsningen skal fungere.

- Sikkerhets-governance bygger bro mellom virksomhetens mål og den tekniske implementasjonen; det vil si regelverket bedriften må etterleve, sier MacDowall.

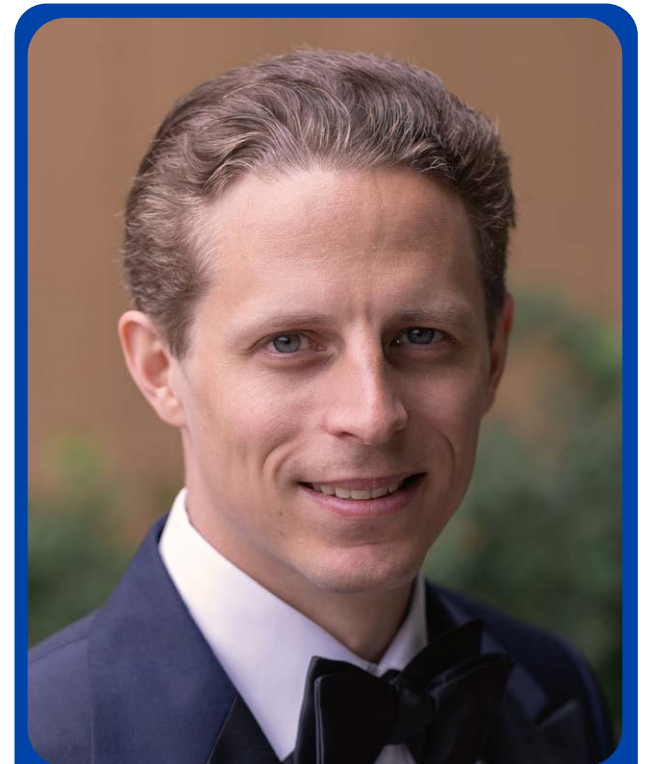
Det er bedriftens oppgave å klassifisere sine egne data. Ifølge MacDowall er en enkel klassifisering bedre enn ingen. Den er kanskje ikke riktig, men bedriften har i alle fall begynt å beskytte sine data.

En klassifiseringsmerkelapp kan for eksempel være «offentlig», som betyr at data i den kategorien kan deles fritt. En annen kan være «intern» som betyr at den ikke kan deles. En bedrift kan for eksempel begynne med å klassifisere alle data som interne, for deretter å gå gjennom klassifiseringen eller gi brukerne mulighet til å endre selv, ved å angi årsaken til endringen.

- Jo flere brukere bedriften har, desto flere

Tre øyeåpnere:

- **Sikkerhet må forstås som en tilrettelegger på det teknologiske feltet. Det vi egentlig snakker om er usikkerhet, trusler og risiko. Når vi snakker om sikkerhet, legger vi til rette for alt vi kan ta i bruk i den digitale verden. Det er en konkurransefordel.**
- **Å håndtere sikkerhet, er å håndtere og ta vare på tillit.**
- **Endringshastigheten i verden er et viktig punkt. Innen sikkerhet betyr det at motstandsdyktighet blir mer og mer nødvendig. Dette må ledelsen ha fokus på.**



Niklas Jumlin MacDowall

angrepsvinkler finnes det for personer med uhederlige hensikter. Bedriftene bør sette et sentralt regelverk som gjelder for alle brukere - kanskje noe strengere for brukere «høyere» i hierarkiet, sier MacDowall.

Hvem skal ha tilgang til hva?

Microsoft fronter konseptet Zero Trust. Kort fortalt, man skal ikke stole på noe eller noen - men anta at systemet er kompromittert. Alle brukere og enheter utgjør en trussel, dermed må tilgangen til selskapets ressurser verifiseres.

- Bedriftene må også tenke på hva slags tilgang hver bruker skal ha. Kanskje skal ikke alle ha høy tilgang, man bør heller tenke prinsippet minste privilegium, sier MacDowall.

Prinsippet om minste privilegium betyr at en bruker bare skal ha tilgang til det hen absolutt trenger for å utføre arbeid under sitt ansvarsnivå, og ikke mer.

I tillegg til å være Senior Cloud Consultant er Niklas Jumlin MacDowall også Cloud Team Leader Microsoft 365 i Innofactor.

Den svært utbredte applikasjonen tilrettelegger for å ta i bruk multifaktorautentisering - noe du har, noe du er eller noe du kan - som verifiserer at rett bruker har tilgang til ressursen.

- I tillegg til personer er det enheter som kan koble seg til M365, og her må man bekrefte etterlevelse av status og helsetilstand, før man gir tilgang til ressursene. Og det finnes apper som må gis rett tilhørighet. Alt dette må man jobbe med før, under og etter en implementering, sier han.

Viktig med forarbeid før skyreisen

MacDowall er likevel opptatt av at bedriftene ikke skal se på sikkerhet som å bygge murer.

- De bør heller se på sikkerhet og governance som veivisere. Ja, av og til trenger man murer, men ofte er det bedre med et skilt; noe som gir deg råd om hva du er i ferd med å gjøre.

- Hvor er fallgruvene i bedriftenes arbeid med sikkerhet og governance, på sin vei inn i skyen?

- Det jeg ser er at bedriftene ikke har gjort forarbeid, de har ikke sørget for å se hvor de er på vei og hva de vil oppnå med skyreisen. De bare setter i gang og mister hele governance-biten.

Tre øyeåpnere:

- **Går du til skyen legger du enkelte ganger data i noen andres hender, i og med flere har tilgang til den offentlige skyen. Da gjelder det å etablere tydelige rammeverk for å oppnå en moderne IT-sikkerhet.**
- **Tenk sikkerhet ut fra en Zero Trust-perspektiv, fordi arbeidsplassen fungerer annerledes i dag enn den gjorde for ti år siden. Brannmurer er erstattet med identitetshåndtering.**
- **Helt fra start er det viktig å etablere sentral styring internt i bedriften som ser på konfigurasjon og ny-implementering av applikasjoner og ressurser. Etabler et Cloud Center of Excellence.**

Resultatene kan bli katastrofale, eksemplifiserer MacDowall:

En bedrift legger opp brukere uten å ta i bruk noen form for multifaktorautentisering, kun passord som brukerne er vant til - og flytter til skyen med kun passord.

Hvis brukerne selv kan velge å slå på multifaktorautentisering, og en kaprer kommer over innloggingsopplysningene for denne kontoen og lager sin egen multiautentisering for denne, vet ikke bedriften at brukeren er kapret. Den opprinnelige brukeren kan for eksempel være i permisjon eller ha sluttet.

- I dette eksempelet har ikke bedriften oppfølging på sin Identity Access Management-plattform, sier MacDowall.

Han påpeker at mange organisasjoner er flinke til å tenke sikkerhet og governance, men det finnes også de som ikke ofrer det en tanke.

- Det er ofte mindre organisasjoner, som tenker «hvorfor skal noen være interessert i våre data?». Er det én ting jeg mener bedriftene bør vektlegge, er det Zero Trust. Ikke stol på noe eller noen, om ikke autentisiteten kan verifiseres fastslår MacDowall.

INNOFACTOR

Vil du vite hvordan din bedrift kan lykkes i skyen?

Ta kontakt her for en gjennomgang med våre strategiske teknologer. Som Nordens fremste fagmiljø på Microsoft hjelper vi deg fra intensjon til stolte prestasjoner på en moderne skyplattform.