



AllCloud SaaS Builders Program in Action – Sichere Migration: durch SaaSification zum AWS Marketplace

Über Can Do

Mittelständische Unternehmen und Konzerne setzen bei der Planung ihrer Projekte und Portfolios auf die Standardsoftware des Münchner Lösungsanbieters Can Do. Mit Can Do stehen ihnen immer die richtigen Mitarbeiter zur Verfügung. Die applikationsbasierte Lösung prüft parallel dazu, ob ausreichende Kapazitäten vorhanden sind und ob diese Mitarbeiter über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen. Die KI von "Can Do" unterstützt die Anwender bei der Bewältigung komplexer Planungssituationen und simuliert zukünftige Projekte in Echtzeit.

Zusammenfassung

Can Do wollte seine derzeitige On-Premises-Lösung auf ein SaaS-Angebot migrieren, das als Geschäftsanwendung in Unternehmensqualität auf dem AWS Marketplace verkauft werden sollte. Ausschlaggebend für Can Do, AllCloud als AWS-Partner zu wählen, war nicht nur deren jahrelange AWS-Erfahrung, sondern vor allem die Security-Expertise und der Status als AWS Security Competency Partner. Aufgrund der Kundennachfrage, spezifische Funktionen schneller bereitzustellen, umfasste der Arbeitsumfang von AllCloud nicht nur die sichere Migration des SaaS-Angebots von Can Do an der Spitze des AWS Marketplace, sondern auch die Nachfrage nach Continuous Integration and Continuous Delivery (CI/CD), die die AWS-Bereitstellung durch die Automatisierungs- und Orchestrierungswerkzeuge von DevOps rationalisieren würde.

Die Herausforderung

Als Teil der MySQL-Produktionsmigration schuf AllCloud zunächst eine Testumgebung, um die Richtigkeit der ausgewählten Methode als Proof of Concept zu testen. AllCloud war in der Lage, verschiedene potenzielle Fallstricke in der Einrichtung zu identifizieren, die AUTO1 alternative Routen in ihrem Migrationsplan zur Verfügung stellten. Mit Hilfe des Fachwissens von AllCloud konnte AUTO1 die Cloud-Migration erfolgreich und termingerecht abschließen.

Security

Can Dos Software hängt stark von persönlichen Daten und den Fähigkeiten der Mitarbeiter ab. Es war absolut unerlässlich, dass diese Informationen auf höchstem Niveau gesichert würden, um sicherzustellen, dass sie weder gestohlen noch verloren gingen.

Mehrmandantenfähigkeit

Ein weiterer obligatorischer Aspekt für den Erfolg der Einführung des SaaS-Angebots von Can Do bei AWS war die Frage der Mandantenfähigkeit. Das Team wollte seine Software mit sehr minimalen Änderungen nutzen, musste sie aber auch auf ihre neue Architektur und Umgebung vorbereiten.

Datenbank

Die Datenbanktechnologie verwendet Multi-Tenant-MySQL, und es gab Herausforderungen im Zusammenhang damit, den Aktualisierungsmechanismus der Anwendung zu befähigen, sowohl das DB-Schema zu aktualisieren, als auch die DB richtig zu skalieren, um einer wachsenden Anzahl von Kunden mit unterschiedlichen Verkehrsanforderungen in kürzester Zeit gerecht zu werden.

Die Lösung

Gemeinsam mit Can Do diskutierte AllCloud den Anwendungsfall eingehend und stellte eine detaillierte Architektur und einen Arbeitsplan zur Verfügung, der mehrere Phasen umfasste. Für jede Phase wurde ein detailliertes Statement of Work vereinbart. Darüber hinaus berechnete AllCloud eine AWS-Kostenschätzung auf der Grundlage des Geschäftsplans von Can Do.

Um den strengen Sicherheitsanforderungen von Can Do gerecht zu werden, setzte AllCloud seine selbst entwickelte AWS Enterprise Landing Zone ein, bei der es sich um eine sicheres und automatisiertes Framework auf Grundlage der Best Practices von AWS und der jahrelangen AllCloud-Erfahrung mit Cloud-Implementierungen. Das Landing-Zone-Setup unterstützt eine schnelle und einfache Migration von Ressourcen zu AWS.

Multi-Tenancy wurde mit AWS Elastic Container Service erreicht, indem jede Kunden-Anwendung als Task mit dediziertem Container pro Client unter einem gemeinsam genutzten Load Balancer läuft und das Traffic-Routing auf Grundlage des HOST-Headers geschieht. Der ECS-Cluster skaliert automatisch auf der Grundlage der CPU- und Speicherreservierung. Diese Architekturkonfiguration ermöglicht verschiedene Client-Workloads auf demselben Cluster, da sie mit unterschiedlichen Reservations versehen werden können.

Für die Datenbank von Can Do empfahl AllCloud AWS Aurora Serverless, das automatisch auf der Grundlage des tatsächlichen Bedarfs skaliert, basierend auf der Anzahl der Kunden und deren Aktivitäten. Die gesamte Infrastruktur wurde mit Code aufgebaut, da eine Automatisierung notwendig war, um die Bereitstellung neuer Umgebungen zu beschleunigen, für den Zustrom neuer Marketplace-Kunden.

Die Vorteile

Da Can Do die Marktanforderungen sehr schnell erfüllt, ist es wichtig, dass das neue SaaS-Angebot von Can Do optimal funktioniert und dass sie in der Lage sind, ihre Kunden weltweit kontinuierlich zu unterstützen. Can Dos SaaS-Lösung erreicht dies nun und ist weltweit über den AWS Marketplace erhältlich, wodurch sich ein ganz neuer Vertriebskanal eröffnet und gleichzeitig spezielle kundenspezifische Funktionen (z. B. eine eingebaute JIRA-Schnittstelle) mit einer schnelleren Innovationsrate ermöglicht.

Als eine der ersten Geschäftsanwendungen der Enterprise-Klasse innerhalb des AWS Marketplace gewinnt Can Do nun weltweit neue Kunden und hat einen neuen wichtigen Umsatzkanal geschaffen. AllClouds AWS Enterprise Landing Zone und das Fachwissen rund um SaaS-Implementierungen gaben Can Do die Möglichkeit, seinen Kunden eine Möglichkeit zu bieten, Services einfach zu testen und ihre Software in einer hochsicheren Umgebung zu nutzen.

Heute ist Can Do dazu in der Lage:

- neue Kunden mit einem Klick zu gewinnen
- Aktualisierung der Anwendung mit einem Klick
- Bestehende Kunden mit einem Klick entfernen

„Wir sind überzeugt, dass unsere Notierung auf dem AWS Marketplace ein wichtiger Schritt zur raschen Einführung unserer Software war. Unternehmen auf der ganzen Welt können nun auf unsere Anwendungen für das Projekt- und Ressourcenmanagement zugreifen, sie nutzerbasiert testen und erwerben, einfach und in einer hochsicheren Umgebung – dank AllClouds Expertise und Support von Can Do bei der Transformation in ein SaaS-basiertes Geschäft“.

– Jens Steinbicker, Geschäftsführer der Can Do GmbH