

Software as a Service (SaaS)

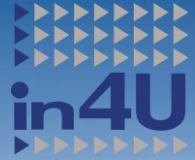


Software as a Service (SaaS)



- Zitate zu SaaS
- Was ist SaaS?
- Allgemeine Stärken von Software as a Service
- Was muss sich der Kunde unter SaaS vorstellen?
- SaaS Lösungen sind allgegenwärtig
- Wie sehen die Marktprognosen im Bereich SaaS aus?
- Was realisieren bekannte SW-Provider im Bereich SaaS?
- SaaS Zukunft

Innovationen in der IT



„.....Die Innovation liegt zukünftig in der Art und Weise, wie die IT bereitgestellt wird. Und das verlangt nach Innovation im Pricing, in der Datenverwaltung, Services, etc. Diese Innovationen finden aber zwingend auf der Anbieterseite statt, und nicht auf Seiten der Nutzer....“

(Source: Nicholas Carr / http://en.wikipedia.org/wiki/Nicholas_Carr)

Kommentar Gartner Group



„...bis 2010, werden 30-40% und mehr
der lizenzierten Software
auf Basis des Modells
Software as a Services geliefert...“

Kommentar Microsoft Group



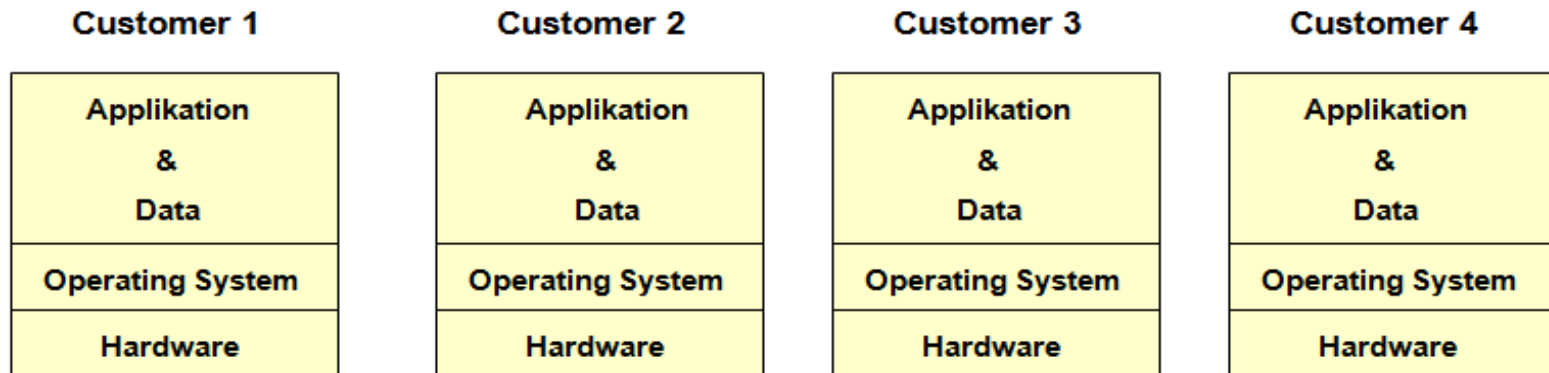
„....Die Zeiten, in denen Sie Software nur in einem schick gestalteten Karton über den Ladentisch kaufen konnten, sind bald vorbei. Künftig werden Programme verstärkt über das Internet vertrieben. Anwender werden sich nicht nur über das weltweite Netz Software herunterladen. Es wird immer mehr Unternehmen geben, die über das Internet auf ihre Anwendungen zugreifen, die sie von Hosting-Dienstleistern betreiben lassen....“

Was steckt hinter Software as a Service

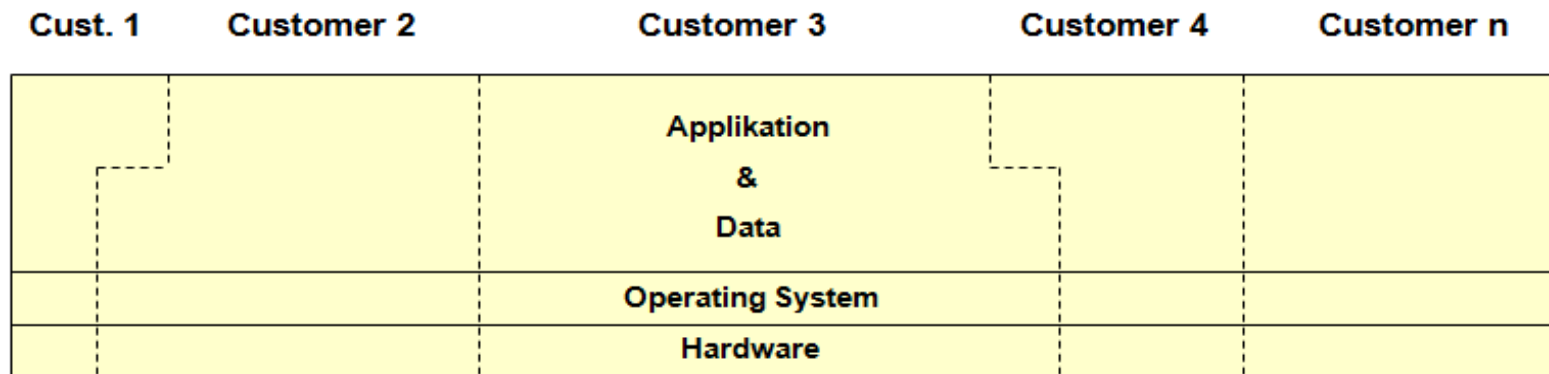


Software as a Service, kurz **SaaS** ist ein Software-Distributions-Modell, respektive ein Geschäftsmodell mit der Philosophie, Software als Service basierend auf Internettechnologien bereitzustellen, zu betreuen und zu betreiben.

Was steckt hinter Software as a Service aus Infrastruktur-Sicht

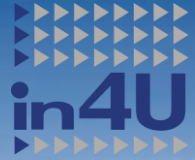


Single Tenant Architecture



Multi Tenant Architecture

Stärken resp. Vorteile von Software as a Service



- Kurze Projektzeiten
- Geringes Risiko
- Hohe Skalierbarkeit
- Hohe Flexibilität
- Einfach zu benützen und dadurch hohe User Akzeptanz
- Überall verfügbar (Internet Anbindung vorausgesetzt)
- Kalkulationssicherheit
- Geringe Komplexität
- Wenig Infrastruktur notwendig
- Einfache Integration mit anderen Webapplikationen
- Keine Nebenkompetenzen aufzubauen und zu pflegen
- Hohe Verfügbarkeit

Was muss sich der Kunde unter SaaS vorstellen

Können Sie sich vorstellen.....

- ... dass Ihre wichtigsten Kundendaten auf Servern ausserhalb Ihres Einflussbereiches gespeichert werden?
- ... dass Sie Unternehmenssoftware für die Führung und Organisation Ihres Betriebes einsetzen, aber keine eigenen Server besitzen und betreiben?
- ... dass Sie keine Software kaufen und sich nicht selbst um Datensicherung und Verfügbarkeit kümmern?

...und dabei trotzdem noch gut schlafen?

Was muss sich der Kunde unter SaaS vorstellen

Software as a Service (SaaS) ist nicht Mietsoftware.....

Sie bezahlen zwar in der Regel eine wiederkehrende Abogebühr, aber für diese Gebühr erhalten Sie nicht „nur“ Software, sondern einen Service bestehend aus:

> Serverinfrastruktur (Computer-Power) > Updates/Innovation (installiert) > Backup > Security > Verfügbarkeit > Software

Was muss sich der Kunde unter SaaS vorstellen

Analogie: Strom aus der Steckdose....

➤ Traditionelle Lösungen



➤ Eigenentwicklung
und oder Betrieb

➤ Software as a Service



➤ Einstecken und Abonnieren

Software as a Service Lösungen sind heute schon allgegenwärtig



Kunde in Switzerland?
Shopping from Switzerland?



Besuchen Sie
amazon.de

[Jetzt einkaufen](#)



UBS e-banking

- [Login](#)
- [Info](#)
- [UBS Quotes](#)
- [Weitere Logins](#)



Markt Outlook resp. Potential Software as a Service



Figure 2: SaaS Application Adoption (Worldwide) – 2008-2010e

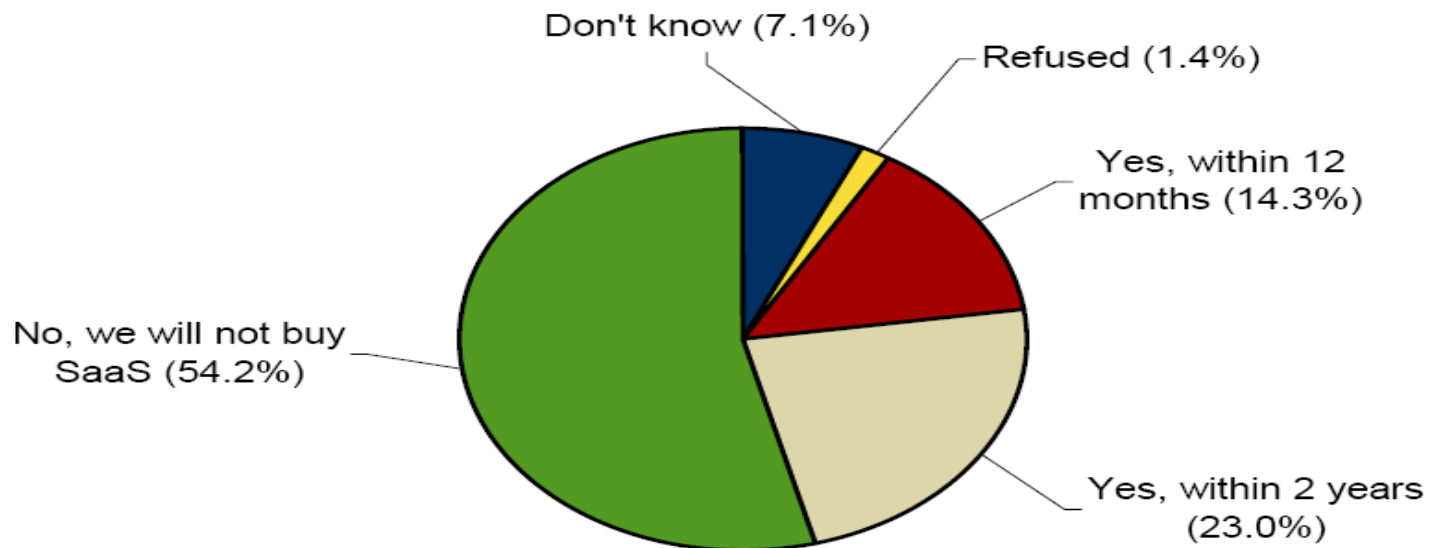
SaaS Application	YE 2008				YE 2010
	Worldwide	North America	Europe	Asia	Worldwide
Collaboration (Email, WebConf)	1 45.0%	1 44.7%	1 46.4%	1 43.1%	1 66.8%
CRM/SFA	2 36.4%	2 37.4%	2 33.6%	2 39.7%	2 58.9%
Payroll	3 31.2%	3 32.5%	3 32.5%	3 25.9%	3 45.8%
Travel Services	4 28.6%	6 30.1%	5 28.5%	4 25.9%	7 39.7%
HR/Benefits	5 28.3%	4 30.5%	4 28.5%	5 22.4%	4 45.3%
Specialized Verticals	6 22.7%	6 21.9%	6 25.5%	9 18.5%	5 41.7%
Finance /Accounting	7 18.3%	7 16.3%	8 20.7%	8 19.3%	8 39.3%
BI & CPM	8 17.3%	8 14.8%	7 22.0%	11 15.5%	6 40.7%
Procurement & Sourcing	9 16.9%	9 12.8%	9 20.1%	7 20.7%	9 38.9%
ERP/Manufacturing	10 13.2%	11 9.7%	10 14.8%	6 20.7%	12 25.9%
Supply Chain Mgt (SCM)	11 12.5%	10 11.7%	11 12.2%	10 15.6%	10 27.5%
Compliance and Risk Mgt	12 10.4%	12 9.4%	12 10.0%	12 14.3%	11 26.0%

Source: Saugatuck Technology - SaaS Survey Research 2008 (n=418) - % of companies deploying

Markt Outlook resp. Potential Software as a Service

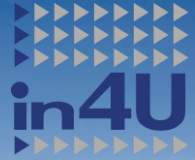


In the Next 12 Months Will You Invest in SaaS for Replacement or Supplementing the Functionality of Existing ERP Solutions? If No, Will You in the Next 2 Years?



Total = 2077

Markt Outlook resp. Potential Software as a Service



- 67% der traditionellen Softwarehäuser planen SaaS Offerings innerhalb der nächsten zwei Jahre
- 21% lancierten SaaS Projekte in den vergangenen 12 Monate
- 84% der SaaS Sales-Aktivitäten sind fokussiert auf neue Kunden
- 63% der Softwarehäuser erwarten, dass SaaS Verkäufe das herkömmliche Lizenzgeschäft übersteigt innerhalb der nächsten zwei Jahre

(Source: IDC)

Praxisbeispiele Softwareanbieter



Abacus hat ihre SW in den vergangenen Jahren komplett auf eine neue Java-Umgebung migriert. In den nächsten Jahren wird Abacus ihre komplette Software auf Web-Basis anbieten → „AbaWeb“

Microsoft lanciert 2009 eine komplette Web-basierende Software Business Suite „...Business Productivity Online Suite...“

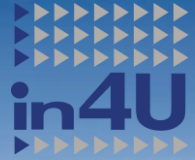
Microsoft hat im November die neue Plattform Azure lanciert. Azure ist eine Technologie-Plattform für MS Partner auf Basis SaaS

Bei MS stagniert das Geschäft mit herkömmlicher ERP-Software – im Gegenzug ist die Web-Lösung Dynamics CRM 4.0 ein voller Erfolg

SAP hat mit etlichem Geld ihre SaaS-Lösung „BusinessByDesign“ auf den Markt gebracht.

etc.

SaaS Zukunft



Wie die vorhergehenden Ausführungen und Prognosen deutlich machen, findet im IT-Umfeld ein Wandel statt, bei welchem neue Technologien und Betriebskonzepte von Seiten des Marktes gegenüber den Anbietern gefordert werden.

Das Betriebskonzept Software as a Service hat sich in den letzten Wochen und Monaten diesbezüglich immer vehementer in den Vordergrund geschoben.

Auf den verschiedensten Layers wurde das Modell SaaS zum Teil auf Basis seines immer noch praktizierten Vorgängers - des ASP-Modells weiterentwickelt, sowohl in den Bereichen der IT-Infrastruktur, der Technologieplattformen und dementsprechend auf Level der Software-Applikationen.

SaaS Zukunft

Die Herausforderungen im Bereich von SaaS Lösungen sind heute weniger in technischer wie in SW-Applikatorischen Gründen zu suchen, vielmehr sind nachfolgende Themen Schwerpunkt-Fragen im SaaS-Umfeld:

- Wie sehen die richtigen „SaaS-Pakete“ heute aus? „...nicht zu viel und nicht zu wenig...“ – „...nicht zu billig aber auch nicht zu teuer...“
- Wie sehen die richtigen Vertriebskanäle im SaaS-Umfeld aus. SaaS bietet enorm viele neue Möglichkeiten von Partnerschaften resp. Allianzen
- SaaS rechnet sich nicht im Projektgeschäft – SaaS Lösungen müssen einen entsprechenden Multiplikator mit sich bringen.
- Viele Endkunden müssen überzeugt werden im Bereich Datensicherheit → „...Business Software via Internet – das ist doch viel zu riskant...“
-

SaaS Zukunft

Der reine SaaS Markt (Schweiz) ist im Moment faktisch in zwei Bereiche aufgetrennt:

- Anbieter von Business Software auf Basis SaaS
- Anbieter von IT-Infrastruktur auf Basis SaaS

Partnerschaften resp. Allianzen zwischen diesen zwei Bereichen kommen nur sehr langsam vorwärts. Aus meiner Sicht sind aber solche Partnerschaften resp. Allianzen unumgänglich im SaaS-Umfeld. Diese Partnerschaften bilden die Grundlage und das Know-how von erfolgreichen SaaS-Modellen.

Es herrscht die Tendenz „...jeder will was machen, aber zuerst schauen was der andere macht...“!

„...Wirtschaft schrumpft, SaaS kommt...“

(Source: Forrester)