

CIO

IT-STRATEGIE FÜR MANAGER

plus

MEHR PRAXIS + MEHR HINTERGRUND + MEHR WERT

Strategien gegen die Datenflut

Die Konzepte der Top-CIOs



Siemens – Cloud-Experte
Jürgen Müller weiß
wo Clouds hingehören.

Seite 10

Hellmann Logistics –
Group-CIO Jürgen Burger
vereinfacht die IT-Struktur.

Seite 22

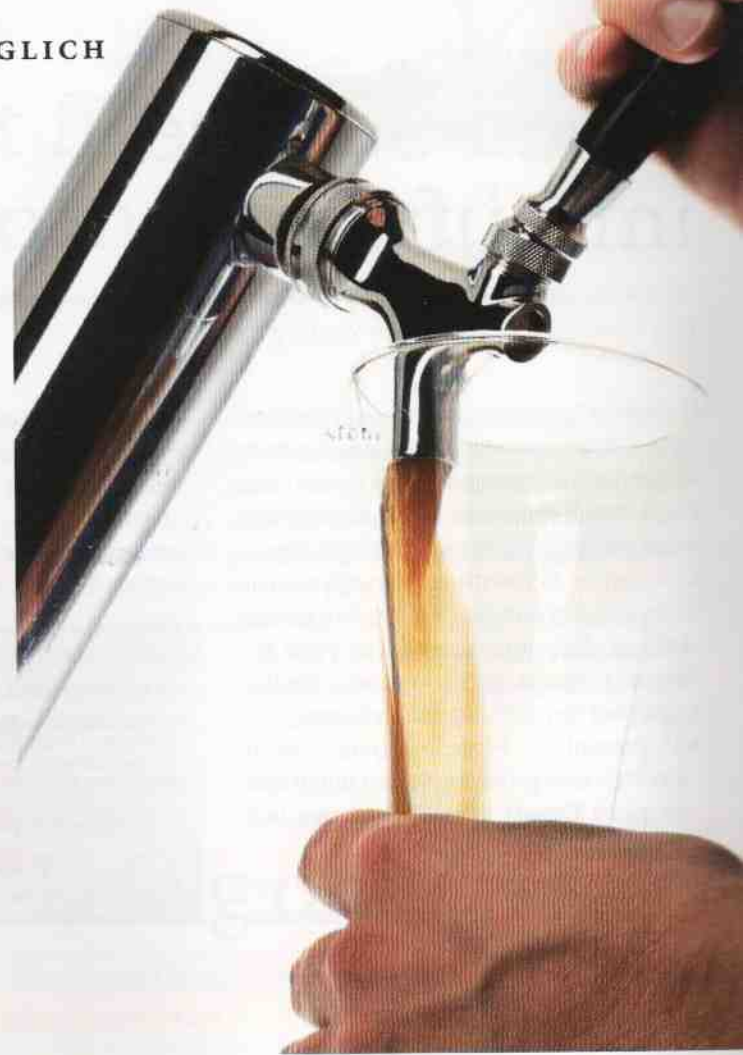
Oracle Deutschland – für
Jürgen Kunz geht Moderni-
sierung nur über Services.

Seite 20

SCHNELLER RETURN ON INVESTMENT MÖGLICH

Services nach Maß

Marktforscher gehen davon aus, dass Software-as-a-Service (SaaS) den Lizenzvertrieb von Software zunehmend verdrängen wird. Besonders beim Kundenbeziehungs-Management sowie im Personalwesen hat sich das SaaS-Konzept bereits durchgesetzt. ERP- und SCM-as-a-Service sind dagegen noch in der Aufbauphase.



STUDIE | Argumente gegen ERP-as-a-Service

Besonders die Abhängigkeit von SaaS-Anbietern stört die IT-Manager bisher.



Angaben in Prozent, n = 401, Anteil der TN mit hoher Zustimmung

Quelle: Trovarit AG/FIR e.V., Aachen 2010

STUDIE | Software mit großer Eignung für SaaS

Besonders im Personal- und Kunden-Management sind derzeit gangbare Lösungen zu finden.



Angaben in Prozent, n = 401, Anteil TN mit hoher Zustimmung Quelle: Trovarit AG/FIR e.V., Aachen 2010

Weltweit gesehen bezog 2009 bereits jedes fünfte Unternehmen (21 Prozent) Softwarelösungen für bestimmte Geschäftsbereiche über das Internet. Zugleich plant mehr als ein Drittel der CIOs den Einsatz von SaaS-Anwendungen innerhalb der nächsten zwölf Monate. Zu diesen Ergebnissen kommt die Studie „The State Of Enterprise Software And Emerging Trends: 2010“, für die der US-Marktforscher Forrester Research weltweit knapp 2.200 IT-Entscheider befragte.

Dem US-Analystenhaus Gartner Research zufolge kletterten die weltweiten Umsätze mit SaaS-basierten Geschäftslösungen, Technologien und Services von 2008 bis Ende 2009 um mehr als 18 Prozent auf 7,5 Milliarden US-Dollar. Bis 2013, so die Prognose, soll das Umsatzvolumen schon über 14 Milliarden Dollar betragen.

Hauptgrund für die weltweit rasant gestiegene Nachfrage nach SaaS-Lösungen im Jahr 2009 ist nach Aussage der Gartner-Analysten die wirtschaftliche Krise, in der unter anderem IT-Budgets massiv gekappt wurden.

Da seien Anwendungen, die aus dem Rechenzentrum eines IT-Dienstleisters bezogen werden, einfach kostengünstiger als On-Premise-Installationen. Die Abrechnung erfolgt in der Regel zu einem monatlichen Fixpreis, um Betrieb, Wartung und Upgrades kümmert sich der beauftragte IT-Dienstleister. SaaS-Lösungen sind außerdem schnell einsatzfähig, was einen zeitnahen Return on Investment (ROI) verspricht.

Auf diese Weise könnten CIOs die IT-Kosten senken und ihren Etat entlasten. Ein weiteres Plus: Im Gegensatz zu fest installierten Applikationen ist Geschäftssoftware, die über das Internet bezogen wird, frei und nach Bedarf skalierbar.

Deutschland: Elf Prozent nutzen SaaS

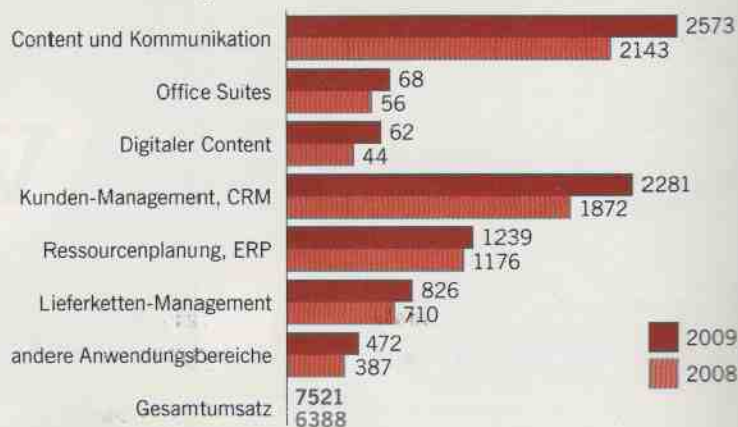
Im internationalen Vergleich hinken deutsche Unternehmen beim Einsatz von SaaS-Angeboten hinterher. Bis dato setzen hierzulande lediglich elf Prozent eine entsprechende SaaS-Lösung ein. Zu diesem Ergebnis kommen die Rheinisch Westfälische Technische Hochschule Aachen (RWTH Aachen) und der Aachener Marktanalyst Trovarit in einer gemeinsamen Umfrage, an der sich Entscheider aus rund 500 Firmen beteiligten.

Als wichtigste Argumente gegen SaaS führten die Befragten die zu große Abhängigkeit vom Serviceanbieter, Schnittstellenprobleme, Sicherheitsbedenken und eingeschränkte Flexibilität ins Feld. Auch Aspekte wie mangelnde Funktionalität und Performance spielten eine Rolle. Immerhin knapp 13 Prozent der Befragten planen mittelfristig die Nutzung von SaaS-Angeboten für Business Software.

Obwohl der Markt für On-Demand-Software kontinuierlich wächst, werden SaaS-Angebote für die verschiedenen geschäftlichen Anwendungsbereiche, etwa Betriebswirtschaft, Logistik, Kunden-Management oder

GARTNER | Weltweite Umsätze mit Software-as-a-Service

CRM und Content Management sind derzeit die bedeutendsten SaaS-Sektionen.



Angaben in Millionen Dollar

Quelle: Gartner, November 2009

Personalwirtschaft, unterschiedlich intensiv genutzt. Die Marktforscher und Analysten berichten übereinstimmend, dass Anwenderunternehmen keinen geschäftlichen Nutzen darin sehen, On-Demand-Applikationen in bestimmten Bereichen anzuwenden. Zum Teil sind die entsprechenden SaaS-Angebote auch technisch nicht ausgereift. Das ergab eine Potentialanalyse von Forrester im „TechRadar for Sourcing & Vendor Management Professionals: Software as a Service“.

Besonders gefragt sind Internet-basierte Lösungen für das Management von Kundenbeziehungen, die Vertriebsautomatisierung sowie für die Personalwirtschaft inklusive Entgeltabrechnung.

Insbesondere CRM-on-Demand-Lösungen sind seit Jahren im Markt erprobt und bieten ausreichende Funktionalitäten für das Kundenbeziehungs-Management. Laut Gartner stiegen die Umsätze mit CRM-as-a-Service von 1,9 Milliarden Dollar im Jahr 2008 auf 2,3 Milliarden Dollar im Jahr 2009. Inzwischen gibt es auch Features, mit denen sich Web-2.0-Angebote in die eigene CRM-Strategie einbinden lassen.

Deutlich weniger Geld geben Unternehmen dagegen im Bereich geschäftliche Kernprozesse für ERP- und SCM-as-a-Service-Angebote aus. Zum einen stehen diese, ebenso wie SaaS-basierte Lösungen für Business Intelligence (BI) und für das Enterprise Content Management (ECM), noch am Anfang ihrer technischen Entwicklung.

Zum anderen taugen die komplexen und individualisierten Prozesse im ERP- und SCM-Bereich weniger als Einsatzbereich für SaaS als klar abgegrenzte Aufgabenbereiche mit standardisierten Abläufen. Kaum ein Fünftel der von den Trovarit-Beratern befragten Manager halten bei integrierter ERP-Software den SaaS-Ansatz für geeignet und nur wenig mehr als ein Viertel bei SCM-Software.

Andreas Schaffry