

# Software aus der Steckdose – Aufbruch, Euphorie und Skepsis

Software as a Service (SaaS) liegt im Trend – zumindest in puncto Marketing. Doch gibt es dafür auch einen Markt? Mit neuen Angeboten wagen sich derzeit ein paar Schweizer ERP-Anbieter aufs Terrain. Für die einen wird SaaS das Softwaregeschäft neu definieren. Andere wollen damit eine Marktnische besetzen. Für Skeptiker ist die Pleite vorprogrammiert. *Patrick Brazzale*

Google bietet ein Online-Office an, Salesforce.com hat seine CRM-Lösung als «Software on Demand» bereits salonfähig gemacht – nicht nur in den USA. Auch Oracle bietet mit Siebel CRM On Demand an. Ebenso will SAP das ASP-Angebot ausbauen: Mietsoftware über Netzwerke ist heutzutage unter dem Namen Software as a Service (SaaS) in aller Munde. Angetrieben von der technologischen Entwicklung – Internetbandbreiten sind heute kein Thema mehr – ist die Diskussion wieder entbrannt. Dabei ist die Idee nicht neu: Bereits vor mehr als fünf Jahren, während der New-Economy-Blase hatte Mietsoftware unter dem Namen Application Services Providing (ASP) von sich reden gemacht. Die klassischen ASP-Modelle, die auf dedizierten Umgebungen basierten, haben sich jedoch nie richtig durchgesetzt.

Gemäss den Marktforschern von Gartner ist das Marktpotenzial vorhanden. Projekt- und Software-Support-Dienstleistungen sind gemäss Gartner mit einem globalen Umsatz von 624,4 Milliarden US-Dollar die treibenden Kräfte des IT-Service-Marktes. Durch Mietsoftware übers Internet könnten Einsparungen von über 70 Prozent erzielt werden, ist der Marktforscher überzeugt. Somit hat SaaS ganz klar seine Daseinsberechtigung.

## Es herrscht das Motto: alles oder nichts

Die Realität sieht allerdings (noch?) etwas anders aus. So hat sich SaaS in der Schweiz erst vereinzelt durchgesetzt. Gemäss Netzreport 2007 «Informatik in Schweizer KMUs» mieten erst 8 Prozent der Schweizer KMUs ihre Software. Heisst das jetzt, dass hier ein grosses Potenzial brachliegt oder dass für SaaS schlicht kein Markt



Software as a Service als Software auf Zeit?

vorhanden ist? Philipp Ledermann, Geschäftsführer des auf die Evaluation von ERP-Systemen spezialisierten Isycon, tippt ganz klar auf Letzteres. Sein Argument: «In den USA ist der Markt viel grösser, was Anbieter eher dazu bewegt, Produkte als SaaS anzubieten. Zudem geben sich die Unternehmen in den USA eher mit Standardlösungen zufrieden. In der Schweiz hingegen muss praktisch jedes ERP-System auf die spezifischen Bedürfnisse der Unternehmen angepasst werden. Dies macht SaaS für die Anbieter wesentlich weniger attraktiv.»

## Eine Hand voll Anbieter in der Schweiz

Eine Umfrage der Netzwoche zeigt, dass immerhin gut eine Handvoll Schweizer ERP-Anbieter derzeit Software zur Miete anbieten. Branchenprimus Abacus bietet ihre Software in Mietvariante im Zusammenhang mit Citrix oder Terminal Server an.

In diesem Jahr sollen Teile der Lohnbuch- und Finanzbuchhaltung auch über das Internet abrufbar sein. «Wir haben im Moment rund 60 Kunden, die Software mieten», sagt Thomas Köberl, Marketingleiter und Geschäftsleitungsmitglied von Abacus.

Der Krienser ERP-Anbieter Opacc bietet webbasierte Frontoffice-An-

wendungen an. Gemäss Marketingleiter Stephan Sidler zählt man derzeit 40 Kunden. Auch Business-Software-Anbieter Sage hat Ende 2006 angekündigt, mit einem ASP-Angebot auf den Markt zu kommen. Gemäss Marc Ziegler, Marketingleiter von Sage, habe man mittlerweile 20 Kunden, die über ASP auf Sage-

Marcel Siegenthaler, Institut für Business Engineering der Fachhochschule Nordwestschweiz

«Sicherheitsbedenken bei SaaS sind absurd. Meine Daten sind bei einem professionellen Anbieter weniger gefährdet als bei mir im Server unter dem Tisch.»



Software zugreifen. Bei SAP will man das ASP-Angebot zügig aus-

bauen. Kundenzahlen wollte Mediensprecherin Claudia Rollero in-

des auf Anfrage der Netzwoche keine nennen.

Auch bei Bison Schweiz ist man aktiv. Zusammen mit Novanet entwickelt man eine SaaS-Plattform für KMUs. Dazu gehören etwa Groupware-Funktionen wie E-Mail oder Kalender. Erste Module seien erst seit dem 1. Februar online verfügbar, erklärt Peter Herzog, Leiter Produktmarketing von Bison, deshalb habe man noch keine Kunden.

## Für Anbieter überhaupt lukrativ?

Für Marcel Siegenthaler vom Institut für Business Engineering der Fachhochschule Nordwestschweiz ist das SaaS-Angebot in der Schweiz

noch eher bescheiden: «Ich möchte niemandem etwas unterstellen, aber man hat das Gefühl, dass manche Unternehmen Software aus der Steckdose nicht wirklich anbieten wollen oder können.» Ein Grund sei sicher, dass einige Unternehmen technisch noch nicht in der Lage seien, ihre Software als SaaS anzubieten. Einen anderen Grund sieht er aber auch in der geringeren Verdienstmöglichkeit. Gekaufte Software mit langen Bindungsverträgen für den Service seien gemäss Siegenthaler lukrativer als Mietsoftware auf Zeit. Wobei er betont, dass das Finanzmodell und das Hostingmodell nicht unbedingt aneinander gekoppelt sein müssen.

Philipp Ledermann, Geschäftsführer Isycon:

«Wenn man bedenkt, dass ein ERP-System im Schnitt alle 10 bis 15 Jahre gewechselt wird, dann ist die Anschaffung billiger.»



Anzeige

HP ProLiant und Microsoft® Exchange Server 2007. Und Ihre Kommunikation ist auf dem neusten Stand.



Wir machen Ihnen den Umstieg einfach: Profitieren Sie von unserem Double Trade-In im Wert von CHF 600.–.

HP ProLiant ist die bevorzugte Serverplattform für Ihr Messaging-System. Zusammen mit Microsoft® Exchange Server 2007 bringen wir Ihre Kommunikation auf den neusten Stand. Handhabung und Management wurden vereinfacht. Die Festplatten- und Mailboxkapazitäten sind erhöht. Die Performance dank 64-bit Technologie gesteigert. Der Sicherheitsstandard ist entscheidend optimiert.

Weitere Informationen unter: [www.hp.com/ch/tnng](http://www.hp.com/ch/tnng) oder bei Ihrem HP Preferred Partner.



## HP PROLIANT DL365 SERVER

CHF 3590.– inkl. MwSt. Art.-Nr. 365365-701

- Dual-Core AMD Opteron™ Prozessor 2218
- 1 GB (2x 512 MB) Hauptspeicher
- 2 integrierte multifunktionelle Netzwerkanschlüsse
- Smart Array P400i Controller mit 256 MB Cache (RAID 0/1/5)
- 2x 72 GB SAS Festplatten
- 1U Rack format
- Verwaltung und Fernwartung mit Systems Insight Manager und iLO2

► Kostenreduktion für den Kunden ist dann das Hauptverkaufsargument für SaaS. Dass die Versprechen gehalten werden können, ist indes gemäss Ledermann zu bezweifeln: «Bei mehreren Projekten, die wir betreut haben, zeigte sich bei der Kostenberechnung, dass die Zahlen meist nicht für die Mietsoftware sprechen.» Nach sieben oder sogar bereits nach fünf Jahren käme die Mietsoftware meist teurer zu stehen, als die klassische Anschaffung. Wenn man bedenkt, dass ein ERP-System im Schnitt alle 10 bis 15 Jahre gewechselt wird, sei der Business Case eben meist nicht gegeben, so Ledermann.

### Sicherheitsbedenken als grösste Hürde

Als grosser Nachteil von SaaS werden meist Sicherheitsbedenken ins Feld geführt. Für Siegenthaler ein absurder Gedanke: Es sei lächerlich zu meinen, eine Lösung sei unsicher, nur weil sie extern gehostet wird. «Sind die Daten unter meinem Schreibtisch im Server etwa besser aufgehoben?», fragt Siegenthaler rhetorisch. Für Ledermann hingegen sind Sicherheitsbe-

Eric Scherer, Geschäftsführer Intelligent Systems Solutions (i2s)

*«Das Potenzial für SaaS ist bei spezifischen Themengebieten wie etwa der Berechnung von Kreditwürdigkeit am grössten.»*



denken durchaus angebracht. «Netzwerke – über das Internet möchte ich gar nicht sprechen – sind zu instabil, als dass man ein ERP-System effektiv darüber laufen lassen kann. Jede Unterbrechung kann eine Produktionsunterbrechung bedeuten. Zeitrechte Daten wie PZE und BDE müssten auch bei SaaS vor Ort verwaltet werden. Zudem ist es zu unsicher, sensible Daten wie etwa Lohndaten, über das Netz zu schicken», meint Ledermann. Hinzu kommen dann

noch die rechtlichen Aspekte, denen man bislang noch kaum Bedeutung beigemessen habe: «Ein SaaS-Anbieter würde wahrscheinlich nie einen Vertrag mit einem KMU unterschreiben, bei dem er die Verantwortung und Kosten der Wiederherstellung bei einem Datenverlust oder bei Inkonsistenzen verantworten müsste», meint Ledermann.

Auch Rollero von SAP ist der Ansicht, dass das Potenzial für SaaS in der Schweiz erst voll ausgeschöpft werden könne, falls es gelingt, die Sicherheitsbedenken aus dem Weg räumen. Euphorischer bezüglich des Marktpotenzials zeigen sich Köberl von Abacus und Ziegler von Sage. Sie gehen davon aus, dass SaaS schon bald die Software-Industrie revolutionieren wird. Dieser Meinung schliesst sich Siegenthaler an: «Für KMUs wird SaaS irgendwann obligatorisch.» Bei Opacc und Bison ist man vorsichtiger. Gemäss Sidler und Herzog gibt es für SaaS vorerst einen Nischenmarkt.

### Ein brachliegendes Potenzial?

Einig ist man sich hingegen, über den typischen SaaS-Kunden. So geht man davon, dass sich Mietsoftware vor allem unter den KMUs durchsetzen wird. Köberl und Herzog sehen den typischen Kunden eher bei Kleinunternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitenden. Ziegler, Rollero von SAP und Nufer von Info Nova können sich den Einsatz von SaaS auch bei mittelgrossen Unternehmen mit 250 Mitarbeitern vorstellen. Sidler von Opacc sieht den Schwerpunkt eher bei kleinen Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern.

Für Eric Scherer, Geschäftsführer des IT-Consulting-Unternehmens Intelligent Systems Solutions (i2s), spielt die Unternehmensgrösse eher eine untergeordnete Rolle. Entscheidend ist die Anwendersituation: «Für mich gibt es konkret drei Fälle, wo der Einsatz von SaaS Sinn hat», meint Scherer. Erstens sei dies bei so genannten taktischen Business-Situationen der Fall. Also wenn ein Unternehmen kurzzeitig eine bestimmte Software brauche, die es dann als Service on Demand beziehen könne. Der zweite Anwendungsfall betreffe vor allem kleine Unternehmen. Durch SaaS besäßen diese die Möglichkeit, IT-Know-how, über das sie nicht verfügen, bei spezialisierten Unternehmen zu beziehen. Der dritte Fall, und hier sieht Scherer das grösste, noch weitgehend unbeackerte Potenzial, trete dann auf, wenn durch SaaS ganz spezifische Themengebiete abgedeckt werden können, etwa bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit eines Kunden.

### Netzreport 2007: Informatik in Schweizer KMUs

Schwerpunktthema des **Netzreports 2007 «Informatik in Schweizer KMUs»** ist die Beschaffung von Informatikressourcen. Initiatorin der Studienreihe Netzreport ist die Netzwoche. Konzipiert und durchgeführt wird die Studie vom Competence Center E-Business Basel der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW. Das Konzept des Netzreports ist über mehrere Jahre angelegt. Unterstützt wird der Netzreport von Forschungspartnern und Themensponsoren aus der Industrie. Präsentiert wird der Netzreport 2007 «Informatik in Schweizer KMUs» am 21. März 2007. Ein Management Summary wird ab diesem Datum online zur Verfügung stehen.

### Schweizer Anbieter von SaaS

Unternehmen	Angebot	Anzahl Kunden	Erwartungen erfüllt	Typischer Kunde	Zukunft von SaaS
<b>Abacus</b>	Mietvariante im Zusammenhang mit Citrix oder Terminal Server Installationen. Teile von Finanzbuch- und Lohnbuchhaltung direkt über Web möglich	60 (ASP über Citrix oder Terminal Server)	Ja	Kleinunternehmen (10<Mitarbeiter)	SaaS wird die Software revolutionieren
<b>Bison</b>	Groupware-Funktionen	Keine	k.A.	Kleinunternehmen (10<Mitarbeiter)	SaaS wird sich in Marktnischen durchsetzen
<b>Opacc</b>	Webbasierte Front-Office-Anwendungen	40	Ja	Kleine Unternehmen (<50 Mitarbeiter)	SaaS wird sich in Marktnischen durchsetzen
<b>Sage</b>	Softwarezugriff via ASP, Payroll Outsourcing	20	Nein	Kleine Unternehmen (<50 Mitarbeiter), mittelgrosse Unternehmen (<250 Mitarbeiter)	SaaS wird die Software revolutionieren
<b>SAP</b>	SAP All-In-One-Lösungen über ASP. Im Laufe des Jahres weitere ERP-Lösungen auf Basis der SAP-Netweaver-Technologie.	k.A.	k.A.	Kleinunternehmen (10<Mitarbeiter), kleine Unternehmen (<50 Mitarbeiter), mittelgrosse Unternehmen (<250 Mitarbeiter)	SaaS wird die Software revolutionieren