

Weit mehr als ein Trend

Sechs Gründe für SaaS

Der Umgang mit Software wandelt sich: Der Siegeszug von SaaS scheint nicht mehr aufzuhalten. Warum das Internet künftig die entscheidende Rolle für die Bereitstellung von Applikationen spielt, erklärt Tommaso di Bartolo.*

Nein, Software-as-a-Service (SaaS) ist kein Trend. Ein Trend ist etwas, das zeitgemäß ist, und nicht mehr. SaaS ist anders: Es ist die logische Konsequenz aus der fortschreitenden Entwicklung des Web 2.0 und der neuen Alltagsanforderungen an die Kommunikation. Früher bestimmten Produktinnovationen den IT-Markt. Heute ist nicht mehr der Einsatz dieser oder jener neuen Soft- oder Hardware relevant, sondern der intelligente und effektive Einsatz von IT. Der Nutzen steht im Vordergrund, nicht der Besitz der Technologien. Und genau darum dreht es sich bei SaaS.

Um zu verstehen, was sich hinter dem Begriff SaaS versteckt, ist es hilfreich, den Wandel einzelner Faktoren im IT-Markt zu beleuchten.

1. Relation zwischen Breitbandverfügbarkeit und Kosten

Erst mit Einführung der DSL-Leitungen im Jahre 2000 wurde die Voraussetzung geschaffen, das Internet schnell, kostengünstig und damit geschäftstauglich zu nutzen. Im Jahre 1999 kostete eine 2-Mbit-Leitung als Flatrate noch 2.000 DM im Monat. Das waren zudem die Zeiten der 56-Kbit-Modems oder 64-Kbit-Einwahlkanäle. Die neue Internetgeneration ist blitzschnell und stets präsent.

2. Mobilität und Protokolle

Mobilität ist heute kein Luxus mehr, sondern eine Selbstverständlichkeit. Jederzeit erreich-

bar zu sein ist beinahe schon Grundvoraussetzung im Geschäftsalltag. Mobile Geräte wie BlackBerrys und Co. sind allgegenwärtig. Die Ära des mobilen Büros ist überall sichtbar, Laptops sind ständige Begleiter. Die nötigen Protokolle und Zugänge haben es möglich gemacht, sei es das EDGE-Protokoll oder der Ausbau des UMTS-Netzwerks und natürlich die Wi-Fi-Zugänge. Stationäres Arbeiten mit PC und Bildschirm gehört beinahe schon der Vergangenheit an.

3. Neue Anwendergeneration: Schnelligkeit und Communities

Echtzeitkommunikation gehört zum beruflichen Alltag. Instant Messaging beschleunigt die Unternehmenskommunikation maßgeblich. Sich in interaktiven Netzwerken zu versammeln, sei es in Xing, Facebook oder sonstwo, ist nicht mehr nur Privatvergnügen, es gehört vielerorts zum Geschäft. Handeln, Antworten und Reagieren in Echtzeit sind mittlerweile Erfolgsfaktoren, statische Anwendungen einfach nicht mehr zeitgemäß.

4. SaaS-Technologien erreichen Business-Reife

Jede Technologie braucht ihre Zeit, bis sie professionell einsatzfähig ist. Die Softwareindustrie ist mittlerweile reif: Viele Hersteller liefern inzwischen SaaS-fähige Applikationen, die ausgereift und mit der nötigen Infrastruktur versehen sind. Hinzu kommen Leistungs-


garantien, die die Risiken rund um SaaS fast vollständig beseitigen.

5. Steigender Sicherheitsbedarf

Ein Beispiel ist der Sicherheitsbedarf: Mit den permanent ansteigenden Datenumfängen und -transfers steigt das Risiko beachtlich. Professionelle SaaS-Lösungen regeln dies: Sie laufen in der Regel über hochsicherheitsgeschützte Rechenzentren und werden durch entsprechende Sicherheitsvorkehrungen geschützt. Gleichzeitig können Daten problemlos in Echtzeit bearbeitet oder wieder abgerufen werden. Mit statischen Softwarelösungen können Unternehmen heute oft nicht mehr schnell genug auf eintretende Veränderungen in ihrem Geschäftsfeld reagieren. SaaS Lösungen sind im Gegensatz dazu jederzeit skalierbar und individuell abrufbar.

6. Kostenfaktor

Unternehmen sind heute mehr denn je gehalten, Kosten und eigene Ressourcen zu sparen. Klassische Software- und Hardwareanwendungen waren kostenintensiv und beanspruchten das Anlagevermögen. Für Aktualisierungen mussten entsprechende, oft nicht kalkulierbare Rücklagen gebildet werden. Im Gegensatz dazu sind SaaS-Lösungen auf den jeweiligen Bedarf zugeschnitten, jederzeit adaptierbar und fallen wie alle Leasing- und Renting-Arten unter die laufenden Betriebskosten – für jede Bilanz gut und auch ganz im Sinne von Basel II.

Das Fazit lautet: Es gilt heute mehr denn je, IT mit dem bestmöglichen Kosten-Nutzen-Verhältnis einzusetzen. SaaS lässt sich als Antwort auf diese Anforderung sehen: Per Web gehostete Software, sofern richtig verpackt und bereitgestellt, ermöglicht hohe Flexibilität, bietet Raum zur Interaktion, bringt Kostenvorteile mit sich und ist homogen abgesichert. Das sind Argumente, die nicht nur in Krisenzeiten zählen. (ARO) 

SaaS Distribution im Überblick

Die Münchner Firma SaaS Distribution ist eines der ersten deutschen Unternehmen, das sich komplett der Value Added Distribution im Software-as-a-Service-Umfeld verschrieben hat. Der Fokus des Distributors liegt auf B2B-Hosting-Lösungen in den Bereichen „Security“ und „Productivity“; gemeint sind mit Letzterem Kollaboration und Backup. Lieferanten sind unter anderen Trend Micro, ScanSafe, Mindjet und Iron Mountain.

SaaS Distribution sieht sich als Mittler zwischen SaaS-Industrie und Handel: Das Unternehmen hostet nicht selbst, sondern reicht die vom Hersteller bereitgestellten Weblö-

sungen an den IT-Channel weiter und bietet diesen Schulungen, Vertriebs- und Marketingkonzepten sowie rechtliche Absicherungen an. Derzeit arbeiten rund 200 Fachhändler eng mit dem 2007 gegründeten Grossisten zusammen.

Das Unternehmen beschäftigt rund 20 Mitarbeiter. Geplant ist ein kräftiger Ausbau des Geschäfts in naher Zeit, sowohl was das Portfolio also auch die Händlerreichweite betrifft. Den ersten Schritt hat SaaS Distribution im Sommer 2009 mit einer dreiwöchigen Fachhandels-Roadshow durch Deutschland gemacht.



*Tommaso di Bartolo

ist Gründer und Geschäftsführer des Distributors SaaS Distribution in München.

Kontakt und Infos:

www.saas-distribution.com