

ERP aus der Wolke

Software-as-a-Service ist im CRM-Bereich bereits etabliert. ERP-Lösungen hingegen sind zumindest in der Schweiz noch kaum auf Mietbasis verfügbar. Neue Angebote und Individualisierungsmöglichkeiten sollen nun für den Durchbruch sorgen. Patrick Müller



Patrick Müller
ist CEO bei der iTrust AG.
patrick.mueller@itrust.ch

Seit jeher liegen die Webserver in den Rechenzentren der Internetdienstleister. Auch die Mailserver der meisten kleinen und mittleren Unternehmen sind aus gutem Grund ausgelagert. Wer sich nicht hauptberuflich mit IT beschäftigt, scheut die Lizenzkosten und den aufwendigen Unterhalt von Exchange-Servern.

Unter dem Namen Software-as-a-Service (SaaS) findet auch der externe Betrieb von CRM-Lösungen zusehends Akzeptanz. Der Erfolg des Geschäftsmodells von Salesforce.com, CRM auf Mietbasis anzubieten, liess die Konkurrenten aufhorchen. Siebel, heute Teil von Oracle, SAP und Microsoft folgten mit eigenen CRM-as-a-Service-Lösungen. Im ERP-Umfeld hingegen liessen die Anbieter mit der Entwicklung geeigneter Applikationen auf sich warten. Jetzt erst werden in der Schweiz ausgereifte und hoch individualisierbare ERP-as-a-Service-Lösungen verfügbar.

Die Wolke liegt im Trend

Softwareanbieter pflegen mit häufig wechselnden Schlagworten Hysterien zu erzeugen, die die potenzielle Käuferschaft in Unruhe versetzen und ihnen dadurch wichtige Kaufentscheide möglicherweise erleichtern. So neu, wie die Industrie wirbt, sind die Trends allerdings nicht immer. So hat das zurzeit aktuelle Cloud Computing seine Ursprünge bereits in den 1960er-Jahren: Als Timesharing bezeichnete man damals den Zugriff auf zentrale Rechenleistung von einem entfernten Computerterminal, das aus Tastatur und Bildschirm besteht. Es folgten Application Service Providing, Terminal Server Solutions, on Demand und fast zuletzt Software-as-a-Service. Technisch verbirgt sich hinter alledem unverändert das gleiche Konzept: Software wird zentral auf einem Server bereitgestellt, und der Kunde greift von verschiedenen Standorten aus ohne komplizierte Infrastruktur darauf zu.

Monatliche Mietgebühren – alles inklusive

Dieses Konzept birgt für den Anwender zahlreiche Vorteile. Geradezu unschlagbar ist das System in Bezug auf Skalierbarkeit und Flexibilität. Benutzer lassen sich jederzeit problemlos und kurzfristig zu- und abschalten. Dank kurzer Aufschaltzeiten können Implementierungen rasch durchgeführt und damit Ressourcen geschont werden.

Die Investitionskosten sind gering, da keine Serverkapazitäten auf- oder ausgebaut werden müssen. Entsprechend tief ist das Investitionsrisiko. Die Kosten, die monatlich und pro Benutzer anfallen, sind transparent und leicht budgetierbar. Dabei ist das Back-up ebenso geregelt wie die Security und die Ausfallsicherheit, und selbst Release-Wechsel verursachen weder Kosten noch Komplikationen – Faktoren, die bei einem Kostenvergleich manchmal zu wenig berücksichtigt werden. Es reicht nicht, den monatlichen Mietgebühren einer SaaS-Lösung lediglich die einmaligen Lizenzgebühren für eine gekaufte Software gegenüberzustellen.

Ein Paradigmenwechsel bei Anbietern und Kunden

Aus konzeptioneller Sicht spricht alles für das SaaS-Modell. Technisch gesehen ist es irrelevant, ob der Programmserver unter dem Schreibtisch, im Serverraum des Unternehmens oder in einem externen Rechenzentrum steht.

Software-as-a-Service hat jedoch auch eine psychologische Komponente: Mancher fühlt sich sicherer, wenn Hardware, Software und Daten in den eigenen Büroräumen untergebracht sind. Doch der Schein trügt. Die vor nicht langer Zeit publik gewordenen Fälle von Missbrauch interner Daten zeigen, dass Anwender und Administratoren im eigenen Unternehmen das grösste Sicherheitsrisiko darstellen. Hingegen ist noch kein Fall von Datenmissbrauch bei einem professionellen SaaS-Anbieter bekannt geworden. Diese investieren in die modernsten Systeme und in ausgeklügelte Prozesse, um die Datensicherheit zu garantieren – und sie leisten sich dies auf einem Niveau, das für kleine und mittelständische Unternehmen unerschwinglich wäre.

Aber auch bei den Anbietern setzt das Mietmodell ein Umdenken, geradezu einen Paradigmenwechsel voraus, weil die traditionelle Kombination von Lizenzgeschäft und Wartung entfällt. Die Vermietung von Software birgt jedoch auch für den Anbieter wichtige Vorteile, denn sie generiert regelmässige und wiederkehrende Umsätze, die die Ressourcenplanung enorm erleichtern. Deswegen drängt mittlerweile eine zunehmende Anzahl von Softwareanbietern – allen voran die grössten – auf den Vertrieb von Mietmodellen.

ERP-Lösungen im Mietmodell

Die Schweizer ERP-Entwickler haben es verpasst, frühzeitig SaaS-Lösungen bereitzustellen. Wegen der unterschiedlichen regulatorischen Anforderungen lassen sich ERP-Lösungen nicht einfach aus dem Ausland beziehen. Allerdings könnte

«Die Schweizer ERP-Entwickler haben es verpasst, frühzeitig SaaS-Lösungen bereitzustellen. Wegen der unterschiedlichen regulatorischen Anforderungen lassen sich ERP-Lösungen nicht einfach aus dem Ausland beziehen.»



Das Cloud-Computing-Konzept, wo der Kunde von verschiedenen Standorten aus ohne komplizierte Infrastruktur auf Serverdaten zugreifen kann, ist nicht neu.

die Verzögerung in der Entwicklung auch einen gewissen Vorteil haben, denn die Lösungen, die jetzt auf den Markt kommen, sind bereits ausgereift und in hohem Masse an die individuellen Kundenbedürfnisse adaptierbar. So stellt zum Beispiel die Einbindung eines Kassensystems, das zwangsläufig lokal betrieben werden muss, in eine SaaS-Lösung heute keine Problem mehr dar. In den USA, wo ERP im SaaS-Modell bereits verbreitet ist, erfreuen sich diese Anwendungen einer hohen Kundenzufriedenheit. Jedes Unternehmen weiss, wie anspruchsvoll Betrieb und Unterhalt einer eigenen ERP-Lösung sind, und überträgt diese Aufgabe zunehmend lieber einem externen Systemintegrator.

Mit der Verbreitung von SaaS-Lösungen stellt sich natürlich die Frage, welche Komponenten der IT überhaupt noch intern betrieben werden sollen. Spätestens mit der Überlegung, selbst Office-Applikationen im Mietmodell einzusetzen, lohnt sich vermutlich der Schritt hin zum kompletten Outsourcing. Die Infrastruktur im eigenen Unternehmen beschränkt sich im Extremfall auf Bildschirme, Tastaturen und allenfalls Thin Clients.

Die Möglichkeit, sich durch ein kluges IT-System strategische Vorteile zu verschaffen, geht damit nicht verloren. Der SaaS-Anbieter übernimmt als externer Partner lediglich die Umsetzung – mit professionellen Mitarbeitern und einer Infrastruktur, die laufend auf den neusten Stand gebracht wird. ■