



wirtschaft 02/2009

Mietsoftware/SAAS - Sparsame Programme

Das Mieten von Software ist in vielen Fällen eine kostengünstige Alternative zum Kauf. Die Softwarehersteller bieten zukunftsweisende Internet-Lösungen.

Vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen ist der Kauf von Software nicht immer die optimale Lösung. Zu den Kosten für die Lizenzen kommen weitere Aufwendungen, etwa für Installation, Programmpflege, für die passenden Server, weitere Hardwarekomponenten oder für die nötige Anpassung der IT-Infrastruktur. Mit Software als Service (SaaS) geht es auch einfacher: Softwareprogramme werden bei SaaS nicht gekauft, sondern gemietet und bei Bedarf per Internet genutzt. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um simple Textverarbeitung oder um komplexe betriebswirtschaftliche Software (ERP) handelt. Per Internet und Browser können die Mitarbeiter – unabhängig von ihrem Aufenthaltsort – die Mietsoftware jederzeit und von jedem beliebigen Ort aus nutzen. Immer mehr Firmen machen sich diese Vorzüge zunutze. Der amerikanische Softwarehersteller salesforce.com, der in München mit der deutschen Tochtergesellschaft firmiert, gilt weltweit als Pionier bei Miet-Programmen für CRM (Management von Kundenbeziehungen) und zählte bereits 2007 weltweit mehr als eine Million Kunden. Das CRM-Programm kostet, je nach Version, pro Anwender zwischen sieben und 70 Euro monatlich.

Mittlerweile wird auch hochkomplexe ERP-Software als SaaS angeboten. Selbst SAP, Marktführer für solche Lösungen, hat mit „Business ByDesign“ mittlerweile eine Online-Variante im Programm und berechnet dafür eine Monatsgebühr von 133 Euro je Nutzer. Den Software-Mietern verspricht die Lösung gegenüber dem Kauf rechenbare Vorteile: Die Betriebe sparen sich den Kauf teurer Lizenzen, zum anderen sparen sie Wartungskosten, weil der „Vermieter“ automatisch die aktuellen Programmverbesserungen einführt und bereitstellt. Zwar summiert sich in Deutschland das SaaS-Marktvolumen nach Einschätzung der Ismaninger Unternehmensberatung Experton Group auf derzeit erst 271 Millionen Euro jährlich. Doch die Wachstumsraten belaufen sich den Beratern zufolge auf 30 Prozent. Auch andere Marktforscher prognostizieren ein stark wachsendes „Miet-Geschäft“. Nach einer Umfrage des Marktforschungsunternehmens Forrester Research unter rund 1000 Unternehmen in Europa und den USA setzten im Jahr 2007 bereits etwa 16 Prozent SaaS-Lösungen ein. Das entspricht gegenüber 2006 einem Plus von 33 Prozent. Wichtiger noch: Rund 46 Prozent zeigten an solchen Lösungen starkes Interesse. Die Weichen sind auf Wachstum gestellt. Das Beratungsunternehmen Gartner etwa erwartet, dass das Marktvolumen bis 2011 weltweit auf 11,5 Milliarden US-Dollar zulegen wird. Zum Vergleich: 2007 waren es 5,1 Milliarden.

Auf SaaS setzt auch die Münchner SoftM AG (59,4 Millionen Euro Umsatz in 2007, 457 Mitarbeiter), die sich mit betriebswirtschaftlicher Software einen Namen gemacht hat. Dreh- und Angelpunkt ist die ERP-Lösung Semiramis. Seit November 2008 können SoftM-Kunden das Programm auch „on demand“, also ganz nach eigenem Bedarf und zur Miete, per Internet nutzen. Für Semiramis, das für Unternehmen ab etwa 50 Beschäftigte geeignet ist, wird eine Monatsgebühr von 113 Euro je Nutzer in Rechnung gestellt. Hinzu kommen allerdings weitere Aufwendungen, beispielsweise für die Einführung, die etwa drei Monate dauert, für Schulung oder Programmpflege. SoftM-Marketingvorstand Ralf Gärtner erläutert den Hintergrund des Miet-Modells: „Aufgrund der allgemeinen Verfügbarkeit breitbandiger, sicherer Internet-Verbindungen ist der Markt für dieses Betreibermodell inzwischen gereift.“ Insbesondere die transparente Kostenkalkulation und die flexible Anpassbarkeit, so Gärtner, würden die Nachfrage nach dem On-Demand-Modell weiter

antreiben. Der Anstoß, eine Mietversion zu entwickeln, kam im Übrigen von seinen Kunden, die vermehrt den Wunsch nach einer solchen Lösung äußerten.

Für welche Kunden ist es besser zu mieten als zu kaufen? „Semiramis On Demand ist prinzipiell für mittelständische Unternehmen jeder Art und Größe interessant,“ erläutert Gärtner und ergänzt: „Viele Unternehmen interessieren sich für das Modell, weil sich damit die Anfangsinvestitionen reduzieren lassen, die Kosten für die gesamte Lebensdauer der Anwendung transparent sind und sie von den Aufgaben in der IT-Infrastruktur entlastet werden.“ Bei Bedarf können seine Kunden die Benutzerzahlen erhöhen, reduzieren oder neue Standorte in Deutschland wie im Ausland problemlos einbinden. Ein besonders starkes Interesse registriert er derzeit bei kleineren Unternehmen, die eine Lösung für 10 bis 30 Nutzer suchen.

Eine zentrale Rolle spielt beim SoftM-Konzept der IT-Konzern IBM, der für den neuen SoftM-Service sein Rechenzentrum in Ehningen bei Stuttgart zur Verfügung stellt. Gärtner erläutert einen wichtigen Effekt, der sich aus der Zusammenarbeit mit dem IBM-Rechenzentrum ergibt: „Ein Betreiber wie IBM, der über entsprechende technische und personelle Ressourcen verfügt, kann ein Höchstmaß an Sicherheit garantieren.“ Damit lässt sich sicherstellen, dass die Software jederzeit betriebsbereit ist sowie ein umfassender 24-Stunden-Service bereitsteht, und zwar sieben Tage in der Woche. Hilfreich ist dies nicht zuletzt für Firmen, die mit eigenen Niederlassungen oder Tochtergesellschaften international in mehreren Zeitzonen tätig sind und deswegen ihre Programme permanent einsatzbereit halten müssen. Das IBM-Rechenzentrum weist in puncto Sicherheit im Übrigen mit „Level 3“ die zweithöchste Stufe auf (Level 4 ist für Banken und Versicherungen vorgesehen). Dies, so Gärtner, gewährleistet bei Verfügbarkeit und Datensicherheit ein Niveau, das kaum ein mittelständischer Betrieb mit eigener IT-Infrastruktur erreichen dürfte.

Das Thema Sicherheit spielt auch bei der SaaS-Lösung der Münchner Brainloop AG eine wichtige Rolle. Das im Jahr 2000 gegründete 40-Mitarbeiter-Unternehmen bietet mit der Online-Lösung „Secure Dataroom“ eine Lösung für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit per Internet. Dabei spielt es im Grunde keine Rolle, ob es sich zum Beispiel um gemeinsame Projektarbeiten, Finanzierungsgespräche oder um die Gestaltung von Kaufverträgen handelt.

Als Kernstück der Brainloop-Lösung fungiert der sogenannte „virtuelle Datenraum“. Den Online-Zugang erhält nur, wer sich vorher authentifiziert hat. Zudem ist in diesem „Internet-Datentresor“ genau festgelegt, wer einzelne Dokumente einsehen und diese verändern darf. „Die bedarfsoptimierte Anpassung, die Zuverlässigkeit bei Betrieb und Wartung und die revisions sichere Protokollierung des Informationsflusses sind wichtige Vorteile der SaaS-Philosophie,“ betont Brainloop-Vorstand Oliver Gajek. Eine Installation der Software auf den Computern seiner Kunden entfällt, weil sich „Secure Dataroom“ per Internet nutzen lässt. Der Firmengründer ergänzt: „Nachgefragt wird die SaaS-Variante zum einen bei kurzfristig ins Leben gerufenen Projekten mit hohem Zeitdruck und hohen Ansprüchen an die Wahrung der Vertraulichkeit der ausgetauschten Dokumente. Zum anderen nutzen unsere Kunden das Mietmodell auch langfristig als sichere Datendrehscheibe für den internen und externen Informationsaustausch.“

Zu seiner Klientel zählen mittlerweile 250 Unternehmen. Dazu gehören Firmen wie MAN, BMW oder Midas Pharma. Wie sich eine komplizierte Firmenübernahme per Internet in die Wege leiten lässt, zeigte der Brainloop-Kunde Software AG beim Kauf der US-Firma webMethods. „Wir benötigten kurzfristig eine hoch sichere Online-Plattform, über die wir die Integration von webMethods vorbereiten und durchführen konnten“, erläutert Markus Lehnert, Vice President bei der Software AG, den Hintergrund. Über diesen elektronischen Datenraum haben die rund 100 Mitglieder der Integrationsteams der Software AG und von webMethods dann miteinander kommuniziert, Dokumente bearbeitet und ausgetauscht. Ein Vorteil von „Secure Dataroom“ war laut Lehnert, „dass sich der elektronische Datenraum innerhalb kürzester Zeit bereitstellen ließ, unbürokratisch, ohne

komplizierte, zeitaufwendige Installation und Konfiguration“. Als hilfreich erwies sich zudem das sogenannte Versionsmanagement. Auf diese Weise wurde verhindert, dass unterschiedliche Versionen derselben Dokumente in Umlauf kommen. Ein weiterer Pluspunkt aus Lehnerts Sicht: „Wir benötigten die Plattform nur drei Monate lang, deshalb war die Software-as-a-Service-Variante für uns ideal.“

Zu den Sicherheitsfunktionen gehörten spezielle Zugriffsregeln (Policies). Sie gewährleisteten, dass nur befugte Personen die Unterlagen einsehen oder verändern konnten. Jedes Dokument erhielt bei jedem Zugriff automatisch einen Vermerk mit den Daten des jeweiligen Nutzers. Dadurch ließ sich jederzeit nachvollziehen, wer Dokumente weitergegeben hat. Spezielle „Viewer-Funktionen“ garantierten zudem, dass nur autorisierte Mitarbeiter der Software AG und der amerikanischen Partnerfirma bestimmte Informationen zwar einsehen, aber nicht lokal abspeichern oder weiterleiten konnten. Als zusätzliche Sicherheitsbarriere fungierte das sogenannte Operator Shielding: Dies schützt die Daten auch vor dem Zugriff durch Mitarbeiter im Rechenzentrum des Brainloop-Partners und IT-Dienstleisters T-Systems, der die Server für die Speicherung, Bearbeitung sowie die Weiterleitung der Dokumente bereitstellt.

„Ein weiterer Grund, warum sich unser Haus für den Secure Dataroom entschied, war die Möglichkeit, für einzelne Arbeitsgruppen separate Datenräume einzurichten“, ergänzt Lehnert. Jedem Team standen somit nur diejenigen Informationen zur Verfügung, die es für das Übernahmeprocédere tatsächlich benötigte. Selbst das Erstellen von „Screenshots“ (Speicherung von aktuellen Bildschirminhalten als Datei oder zum Drucken) lässt sich beim Brainloop-Modell zuverlässig ausschließen, indem Dokumente nur in Form von kachelförmigen Teilbildern übermittelt werden. Das ist beispielsweise dann wichtig, wenn Übernahmeverhandlungen scheitern und die beteiligten Unternehmen sicherstellen wollen, dass keine vertraulichen Daten beim jeweiligen Verhandlungspartner verbleiben.

Josef Stelzer

Vielfältiger Online-Service

Für viele Datev-Kunden gehört der Einsatz von Miet-Software längst zum Alltag.

Die Dienstleistungen der Datev eG, in der sich Steuerberater, Rechtsanwälte sowie Wirtschaftsprüfer zusammengeschlossen haben, sind aus vielen Betrieben und Kanzleien nicht mehr wegzudenken. Zu den Aufgabenbereichen der Genossenschaft gehören seit Langem auch Online-Dienstleistungen für Unternehmen. Dabei benötigen die Firmen keine Programme oder Daten mehr auf den eigenen Rechnern. Um mit den Datev-Programmen zu arbeiten, brauchen sie lediglich einen Internet-Zugang, einen Web-Browser und eine bereitgestellte Sicherheitssoftware. Die Speicherung erfolgt im Datev-Rechenzentrum. Vor allem kleine und mittlere Betriebe können sich die Online-Lösung bei ihren täglichen Geschäftsvorgängen zunutze machen – von Kassen- und Rechnungsbüchern über Lohndaten und Zahlungsverkehr bis hin zu Buchführungs- und Lohnauswertungen. Das Rechenzentrum kann dabei auch als gemeinsame Arbeitsplattform mit den Steuerberatungskanzleien dienen, die so auf die gespeicherten Daten ihrer Klienten zugreifen.

Überdies bietet die Datev ein sogenanntes ASP (Application Service Providing). Im Unterschied zu den anderen Online-Anwendungen werden für die ASP-Nutzer im Rechenzentrum jedoch eigene Server betrieben, auf denen sich ausschließlich die Daten der Firmenkunden befinden – gewissermaßen eine eigene virtuelle IT-Infrastruktur für jeden Betrieb. Die Steuerberatergenossenschaft sorgt dabei auch für Wartung und Administration der Server, für das Einspielen der Software-Updates sowie für die Datensicherung.

Die ASP-Variante hat die Datev jüngst um eine preisgünstige Einstiegslösung erweitert. Das neue Angebot richtet sich in erster Linie an kleinere Kanzleien und an Betriebe, die von den Vorteilen des Outsourcing bei möglichst niedrigen Kosten profitieren wollen. Die genutzten Programme werden ebenfalls auf separaten Servern betrieben, die die Datev in ihrem Rechenzentrum bereitstellt. Auch Niederlassungen und Heimarbeitsplätze lassen sich einbinden. Dabei können die Anwender von jedem beliebigen Standort aus mit ihrem Notebook über das Internet arbeiten.

Typische Vorteile von Miet-Software

- Gegenüber gekauften Computerprogrammen ergeben sich in der Regel eine höhere Kostentransparenz und eine bessere Kostenkontrolle. Bei gemieteter CRM-Software (Kundenbeziehungsmanagement) zum Beispiel summieren sich nach Einschätzung der Unternehmensberatung McKinsey die Einsparungen bei den Gesamtkosten (Total Cost of Ownership) gegenüber dem Kauf auf etwa 30 Prozent.
- Auf kostspielige Hardware kann in vielen Fällen verzichtet werden – im Grunde reicht für den Einsatz von Mietsoftware ein Internet-Anschluss.
- SaaS-Lösungen erleichtern die Fokussierung auf unternehmerische Kernkompetenzen.
- Zudem wird die eigene IT-Abteilung durch kurze Einführungszyklen und der Auslagerung von Wartung und Service entlastet.
- SaaS-Programme sind meist schneller einsatzfähig als gekaufte Software, weil umständliche Installationsarbeiten entfallen.
- Die Kapitalbindung sinkt, die Liquidität wird durch die im Vergleich zum Kauf niedrigeren

Anfangsinvestitionen verbessert.

- Weil die Nutzung von Mietsoftware durch professionell betriebene Rechenzentren erfolgt, ist ein hoher Sicherheitsstandard gewährleistet.
- Die SaaS-Nutzer können mit dem Softwareanbieter kurze Kündigungsfristen und optimale Mietlaufzeiten vereinbaren.
- Das Miet-Modell bietet vielfältige Möglichkeiten zur Anpassung der Software (Skalierbarkeit) an betriebliche Veränderungen.

