

Software-as-a-Service - Die schlanke Zukunft des ERP?

ERP-as-a-Service – Wie gemalt für Professional Services

Ergebnisse einer Anwenderbefragung

Karsten Sontow, Trovarit AG

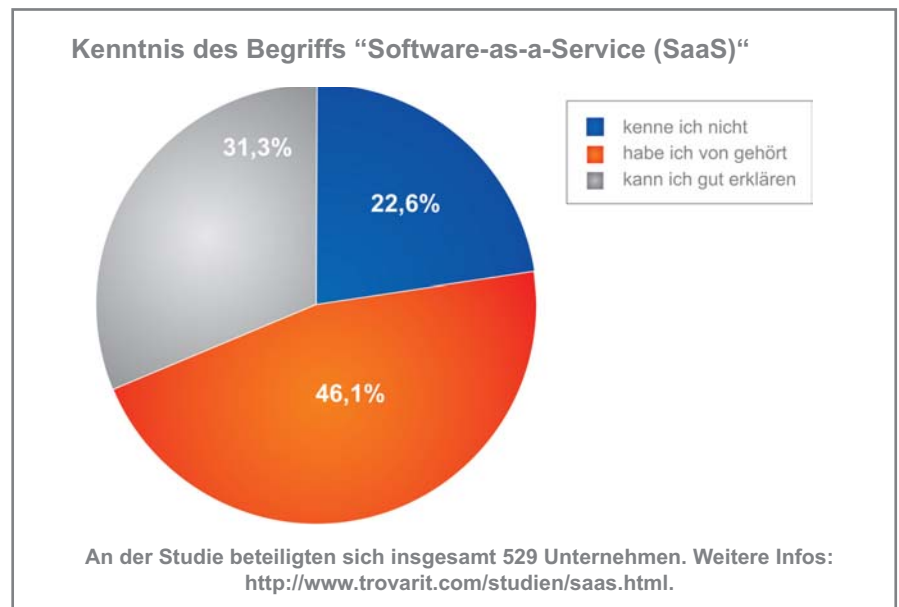
Im Umfeld betrieblicher Software-Anwendungen rücken Nutzen und Anwendbarkeit von Software-as-a-Service (SaaS) für unternehmensweite Anwendungen des Enterprise Resource Planning (ERP) immer mehr in den Vordergrund der Diskussion. Eine Anwenderstudie von Trovarit AG und FIR an der RWTH Aachen zeigt auf, ob bzw. unter welchen Umständen das Konzept des „Software-as-a-Service“ (SaaS) aus Sicht von Anwenderunternehmen sinnvoll für ERP- bzw. Business-Software genutzt werden kann.

„Software-as-a-Service“ – Aufklärung fördert Akzeptanz

Das SaaS-Konzept sieht vor, dass das Anwenderunternehmen in Abhängigkeit von Nutzungsumfang, -intensität und -dauer eine Gebühr bezahlt. Üblich ist z.B. die monatliche Abrechnung eines festen Betrags je Software-Nutzer bzw. -Arbeitsplatz.

Den Begriff „Software-as-a-Service“ können laut Befragung 31,3% der Teilnehmer gut erklären. Damit verfügen insgesamt ca. 69% aller Befragten bestenfalls über eine vage Vorstellung davon, was sich hinter „SaaS“ verbirgt.

Die Studie zeigt deutlich, dass



Studienteilnehmer mit gutem Verständnis für SaaS tendenziell eher die Vorteile sehen, als solche mit einem eher vagen Verständnis. Ebenso sehen Anwender mit gutem Verständnis von SaaS weniger Risiken als die übrigen Studienteilnehmer. Demnach fördert offenbar das Verständnis für den Ansatz des SaaS die Anwenderakzeptanz.

Pro und Contra ERP-as-a-Service

Schaut man sich das Für und Wider in Bezug auf ERP-as-a-Service an, wird deutlich, dass sich auch in diesem Zusammenhang das altbekannte Spannungsfeld zwischen funktionaler Standardisierung und wirtschaftlicher Flexibilität auftut.

Auf der „Haben“-Seite von ERP-as-a-Service steht zunächst, dass mittels des SaaS-Ansatzes ERP-Anwendungen flächendeckend und zu transparenten Kosten bereit gestellt werden können. Unstrittig ist auch, dass der SaaS-Ansatz Flexibilität im Hinblick auf Nutzungsumfang bzw. -dauer bietet, so dass im Bedarfsfall Kapazitäten und Kosten angepasst werden können. Schließlich bergen das reduzierte Betriebsrisiko, der geringere Personalaufwand und einfachere Updates bzw. Release-Wechsel erhebliche Potenziale zur Entlastung der IT.

Auf der Gegenseite der Argument-

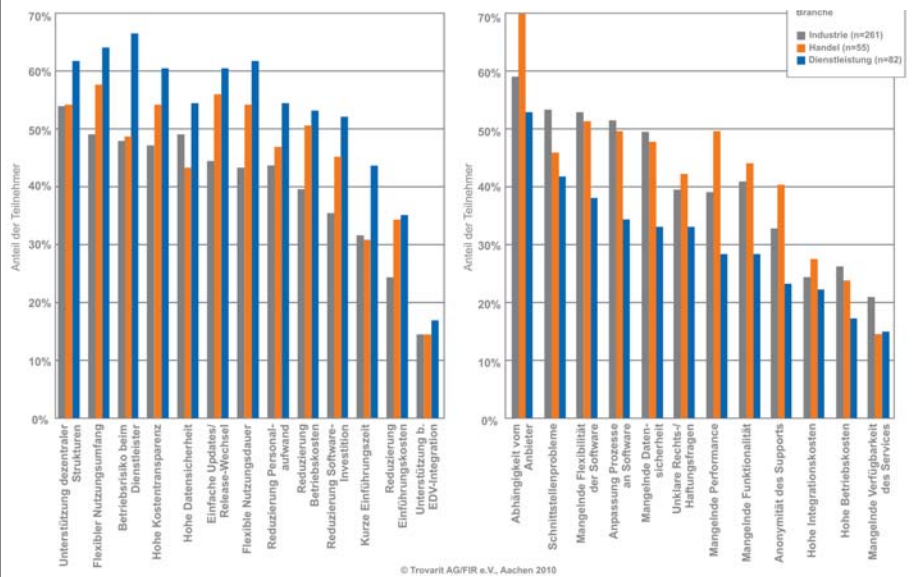
bilanz findet sich die stärkere Abhängigkeit vom Service-Anbieter, insbesondere was den Support bei auftretenden Problemen und die Wartung und Performance der Infrastruktur angeht. Auch die Integration von ERP-as-a-Service in die bestehende Software-Landschaft des Unternehmens ist eine nicht zu unterschätzende Herausforderung.

„ERP-as-a-Service“ – Einsatzbereich mit Perspektive

Die Verbreitung von SaaS-Lösungen für Business Software ist bis dato insgesamt noch nicht sehr stark ausgeprägt: Immerhin knapp 11% der Teilnehmer geben an, dass sie derzeit SaaS in einer Business Software-Kategorie nutzen. Mit ca. 5% der Unternehmen ist SaaS im Bereich HR/Entgeltabrechnung am weitesten verbreitet, gefolgt von CRM mit ca. 4%. In allen anderen Software-Kategorien liegt die Verbreitung (noch) im Bereich von 1% der Teilnehmer.

Konkrete Planungen für die Nutzung des SaaS-Ansatzes weisen weitere ca. 12,7% der Teilnehmer auf. Diese beziehen sich nicht nur auf die „etablierten“ Einsatzgebiete wie CRM oder HR. Immerhin 4,6% der Studienteilnehmer geben zu Protokoll, dass in

Pro- & Contra-Argumente für ERP-as-a-Service aus Anwendersicht in Abhängigkeit der Branche

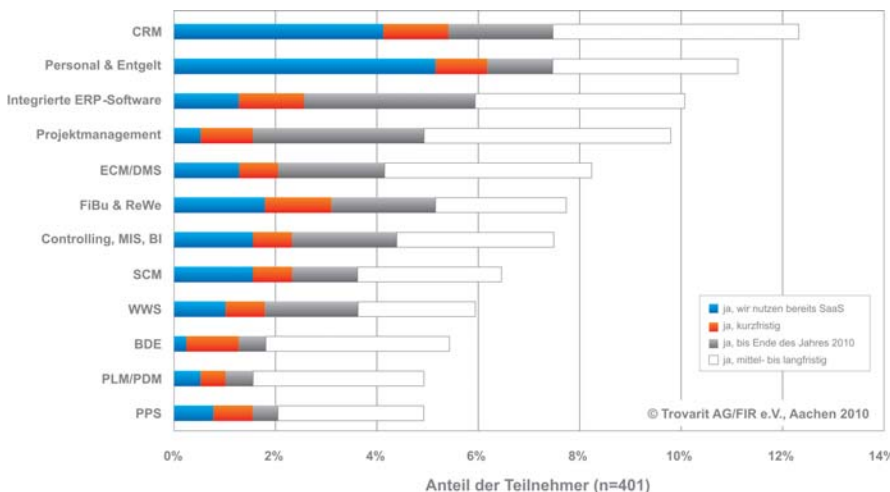


absehbarer Zeit die Einführung von „ERP-as-a-Service“ geplant ist.

Es überrascht nicht, dass gerade Dienstleistungsunternehmen dem „ERP-as-a-Service“ aufgeschlossener gegenüberstehen: Hier sind die Aufgabenbereiche überschaubarer oder der Anteil formalisierter Prozesse höher als in Industrie bzw. Handel. Daher kommen die Vorteile des SaaS-Konzeptes - wie z.B. die Unterstützung dezentraler Strukturen, hohe Skalierbarkeit oder der flexible Nutzungsumfang - gerade bei Projektdienstleistern

und Professional Services voll zur Geltung. Entsprechend betonen Dienstleistungsunternehmen die Vorteile des SaaS-Ansatzes durchweg deutlich stärker als Unternehmen aus anderen Branchen während sie bei den Gegenargumenten spürbar weniger sensibel sind.

Verbreitung von SaaS nach Einsatzbereichen – Stand & Perspektive



Zum Autor

Dr. Karsten Sontow ist Gründer und Vorstand des unabhängigen Marktanalytischen- und Beratungshauses Trovarit AG

Kontakt

Dr.-Ing. Dipl.-Wirt. Ing. Karsten Sontow

Trovarit AG
Pontdriesch 10/12

D-52062 Aachen

Mail: karsten.sontow@trovarit.com
URL: <http://www.trovarit.com>