



Fakultät für Betriebswirtschaft
Munich School of Management

Software as a Service – Überblick und Einordnung

Fachgespräch Münchner Kreis am 25. Oktober

wim

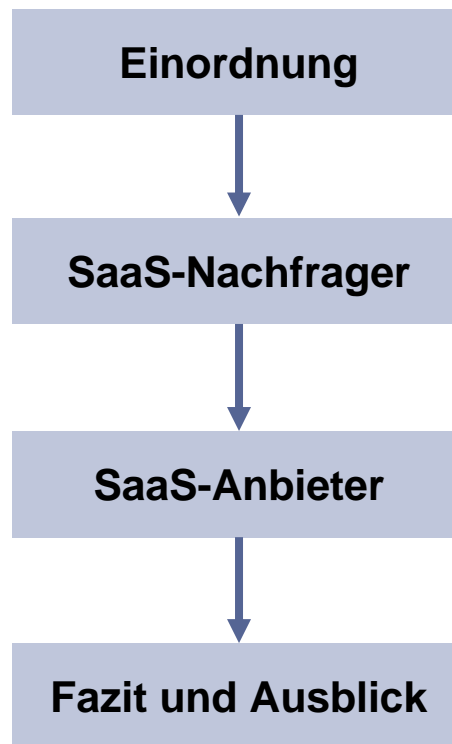
Prof. Dr. Thomas Hess

Institut für Wirtschaftsinformatik und Neue Medien
www.wim.bwl.lmu.de

Software Economics Group Darmstadt | München
www.software-economics.org



Agenda

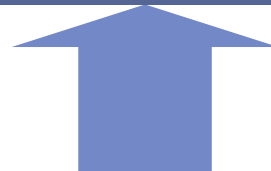


Definition von Software as a Service (SaaS)

- „... a recently emerging trend where companies provide their independently developed software functions through networks.“ (Abe 2005)
- „... eine grundlegend auf die Möglichkeiten und Vorteile des Internets ausgelegte Software- und Systemarchitektur mit dazugehörigem Geschäftsmodell.“ (von Gunten 2007)
- Eine Sourcing-Strategie mit den Zielen der Realisierung von Kostendegressions- und Skaleneffekten durch die Auslagerung von Leistungen aus der Wertkette des eigenen Unternehmens. (vgl. Müller/Bereszewski 2007)

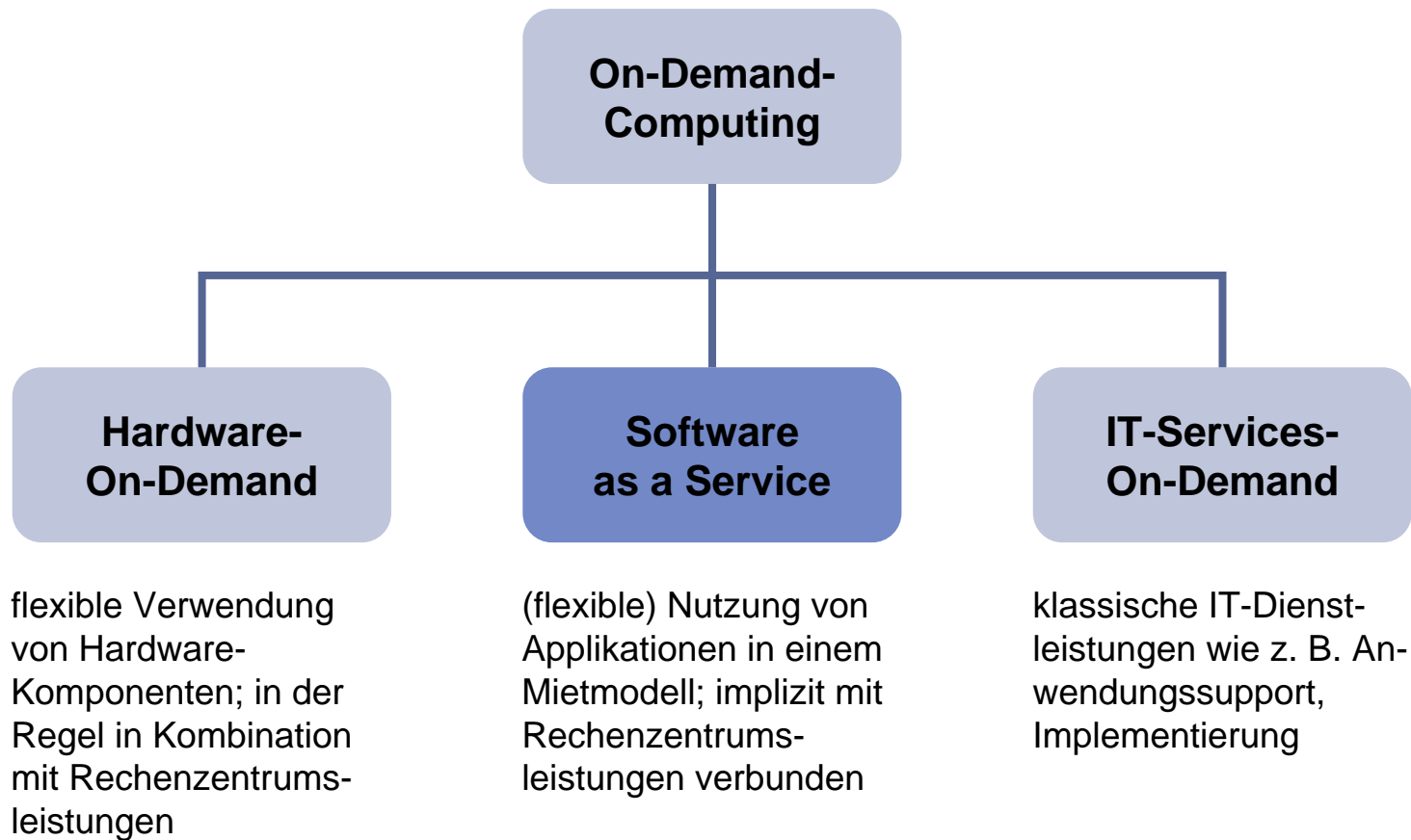


Kunde bezieht als Dienstleistung über das Internet bereitgestellte Software-Pakete, deren Betrieb und Wartung beim Anbieter verbleiben.

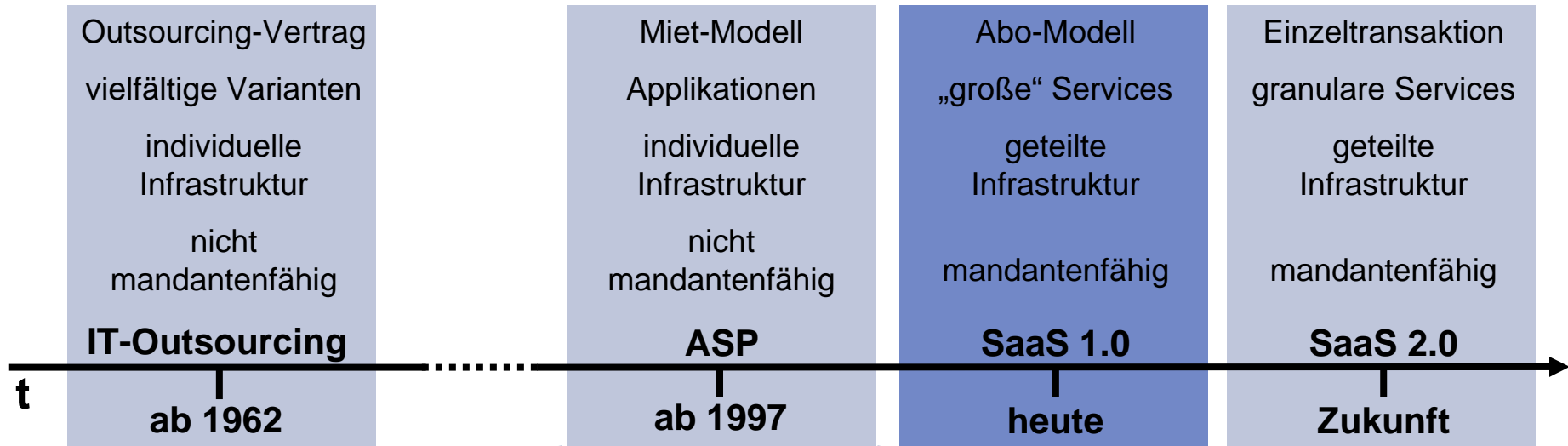


Synonyme Begriffe: Software-on-Demand, Enterprise Web 2.0

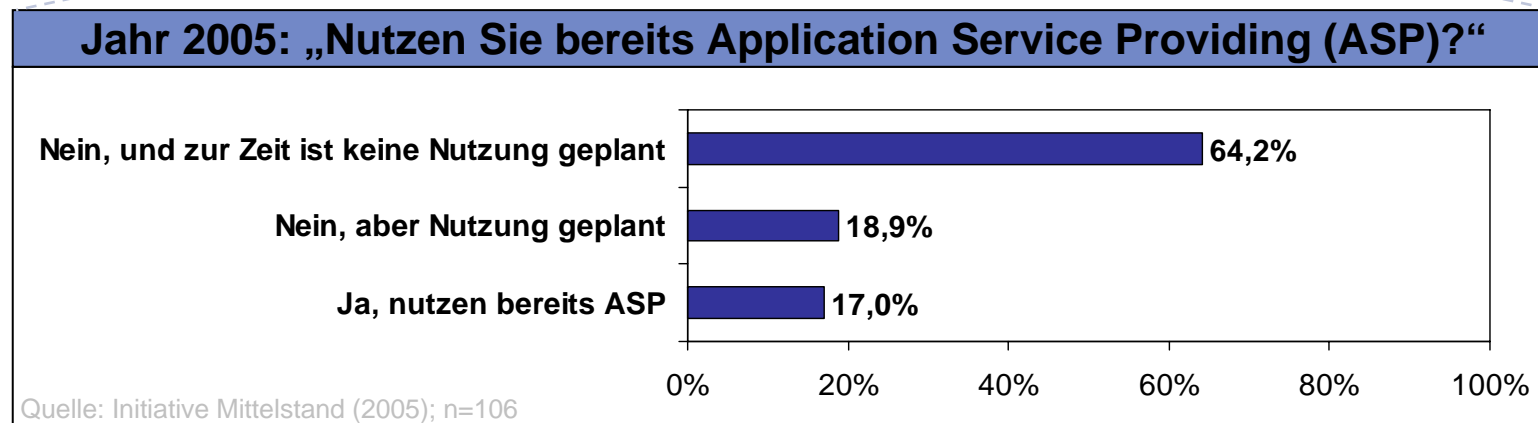
Einordnung (1): On-Demand-Computing



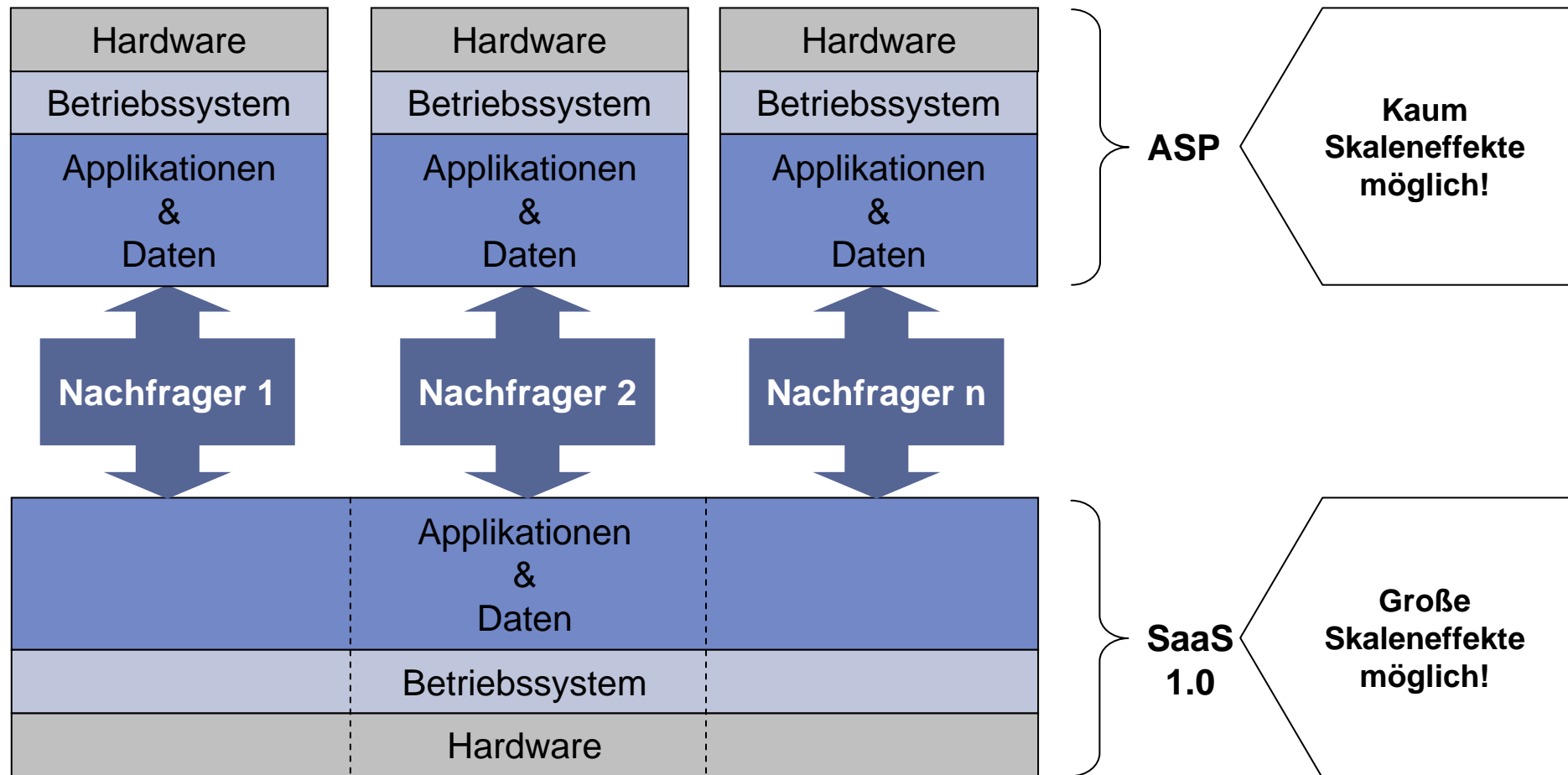
Einordnung (2): Bereitstellung von Software als Dienstleistung



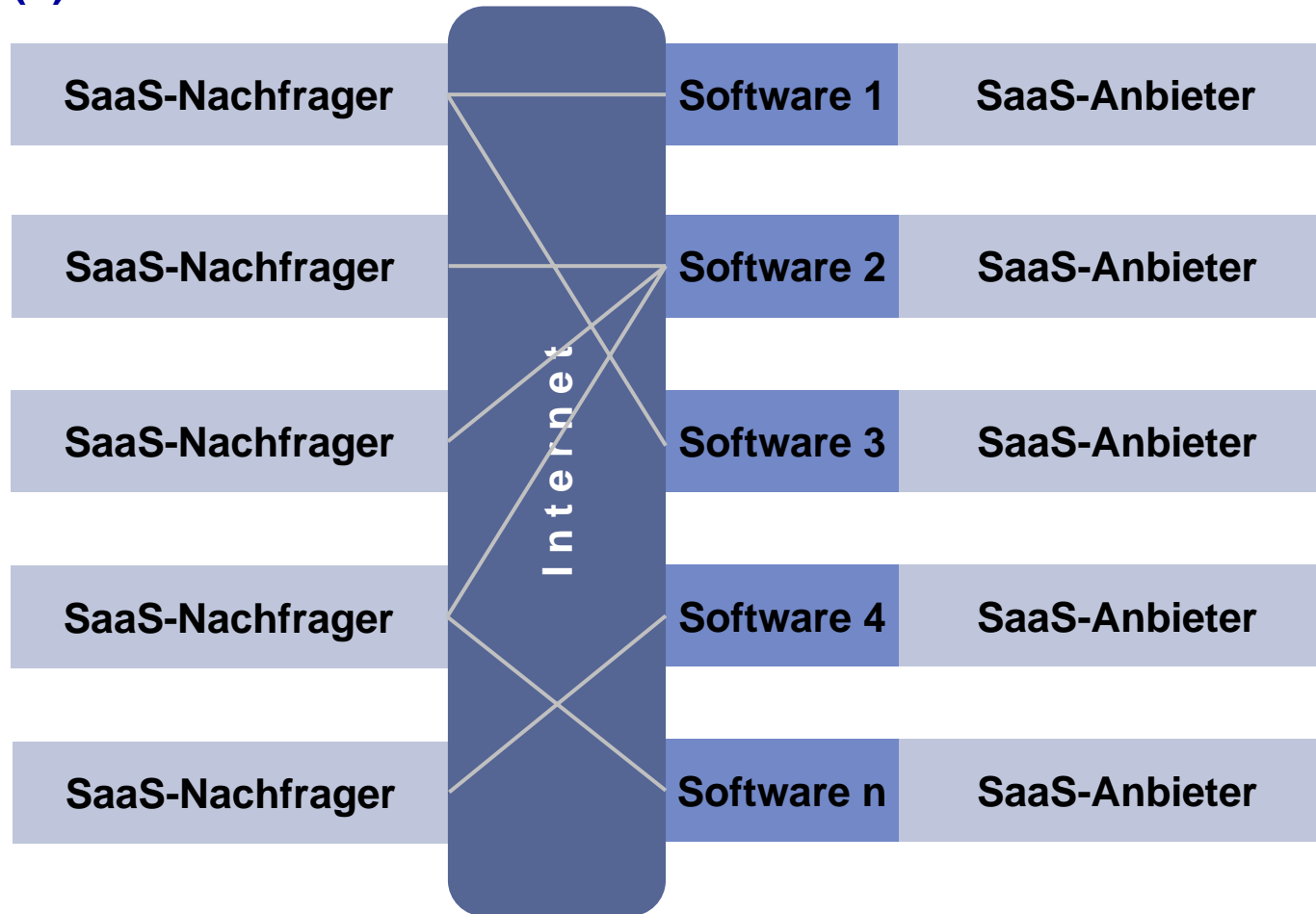
Der Vortrag bezieht sich im Folgenden auf SaaS 1.0!



Einordnung (3): Architektur-Unterschiede zwischen SaaS 1.0 und ASP

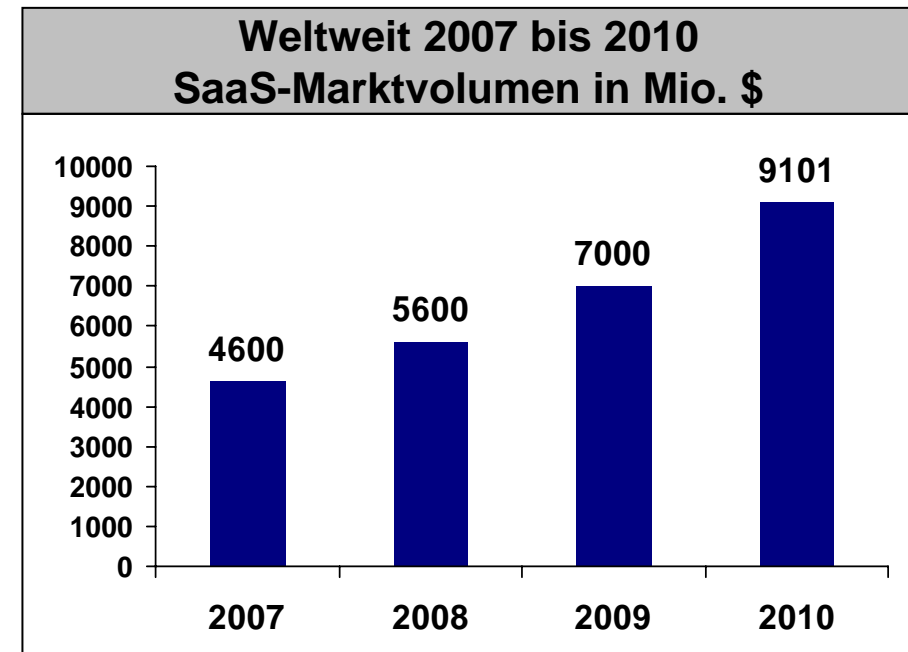
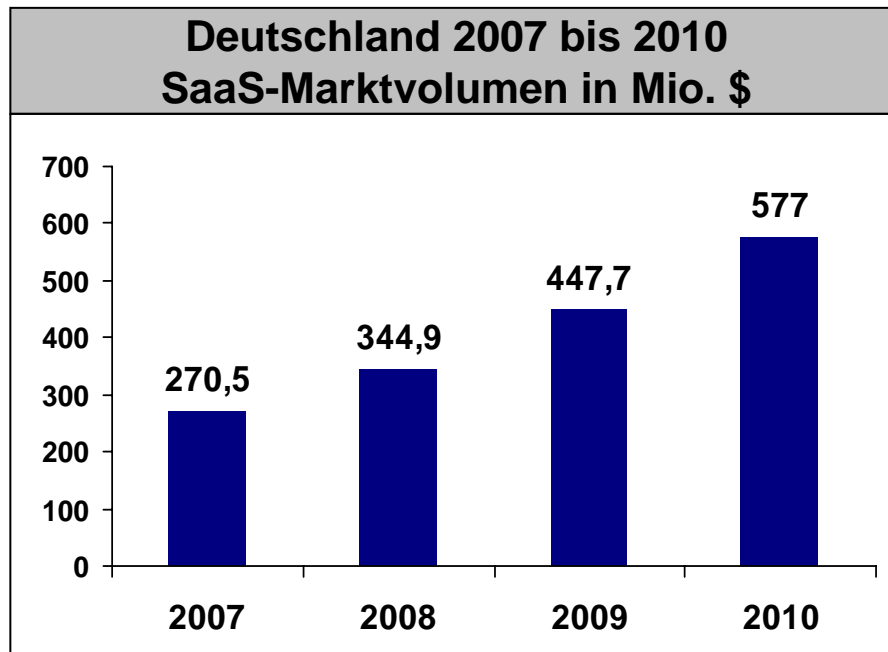


Einordnung (4): Der SaaS-Markt



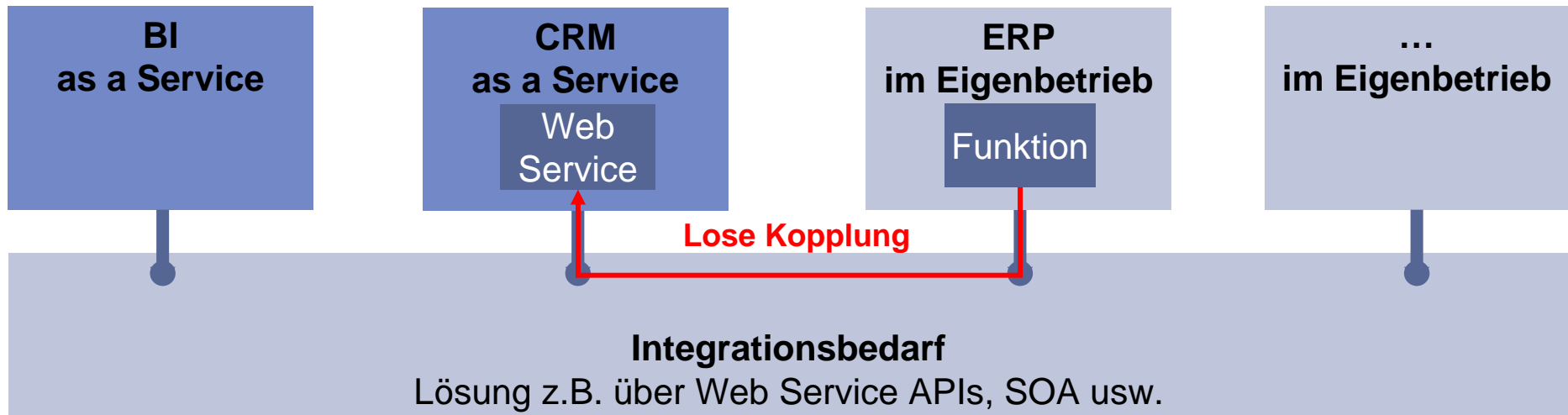
Die Nachfrager beziehen verschiedene Software-Pakete von unterschiedlichen Anbietern als Service und Nutzen diese über das Internet.

Einordnung (5): Aktuelle SaaS-Marktprognosen



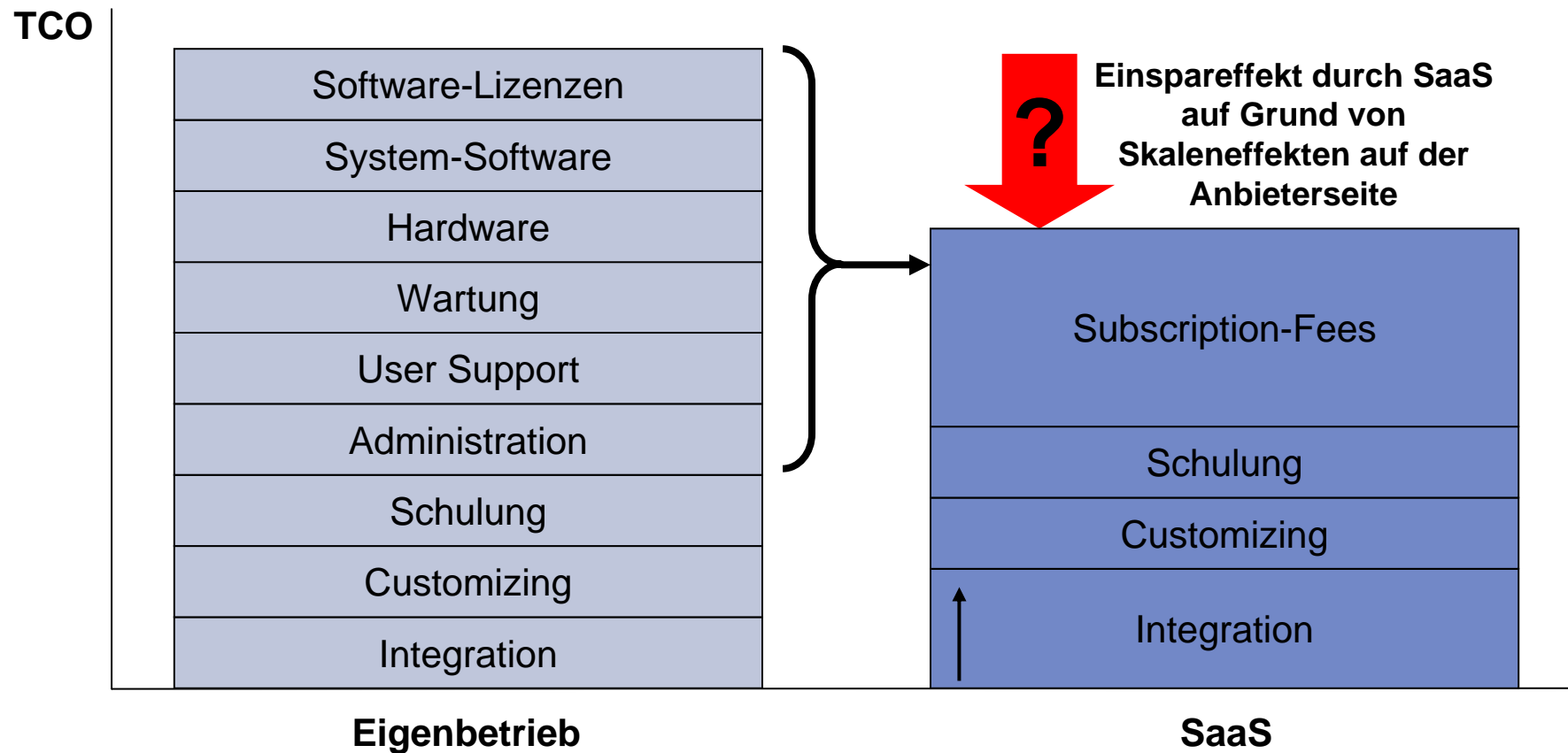
➤ **Bisher hauptsächlich eng fokussierte Anbieter für CRM, Projektmanagement, Business Intelligence (BI) o. ä. – zukünftig kommen breiter angelegte Pakete hinzu.**

SaaS-Nachfrager: Integrationsbedarf

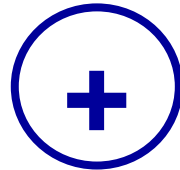


Integrationsbedarf, da die Nachfrager zwischen selbst betriebenen Applikationen und eingekauften Services mischen werden.

SaaS-Nachfrager: Wirtschaftlichkeitsbetrachtung (operativ)



SaaS-Nachfrager: Mögliche Vor- und Nachteile



+

Umwandlung von IT-Fixkosten in variable Kosten

+

Datensicherung entfällt

+

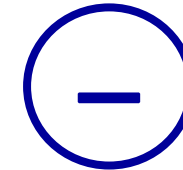
Ortsunabhängiger Zugriff über Webbrowser möglich

+

Hohe Verfügbarkeit durch Druck vieler Nachfrager auf den Anbieter

+

Applikationen ständig auf dem neusten Stand



-

Applikation kann auf Standardfunktionen beschränkt sein

-

Durchgängige Unterstützung der Geschäftsprozesse ist schwieriger

-

Generelle Sicherheitsrisiken des Internet

-

Weitergabe von unternehmenskritischen Daten an Anbieter

-

Abhängigkeit vom Anbieter

SaaS-Anbieter: Beispiel salesforce.com

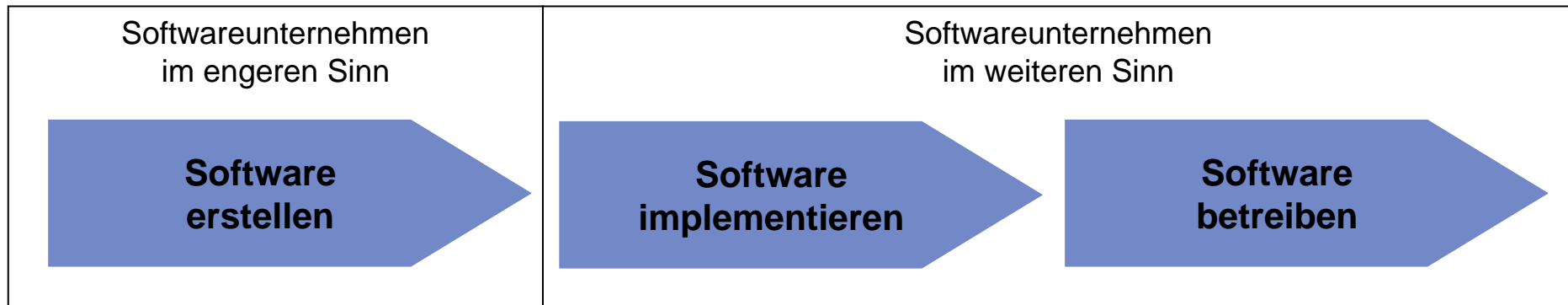
- Start im Jahre 1999 als einfache CRM-Lösung für Vertriebsunterstützung (SFA)
- Entwicklung zur umfangreichen CRM-Applikationsplattform:
Verwaltung von Vertriebs-, Support- und Marketingdaten sowie Channel Management
- Aktuelle Verfügbarkeit in 15 Sprachen und allen Währungen (Multi-Currency)
- Beliebige Anwendungen können im Browser „zusammengeklickt“ werden – keinerlei Programmierung nötig (= Force.com-Builder)
- Applikationen können aber auch mit eigenem Programmcode (Apex-Code) angereichert werden
- Austausch von selbst erstellten Applikationen über Austauschplattform „AppExchange“ möglich
- Integration externer Anwendungen möglich, da eine Service-orientierte Architektur mit kostenlosen und gut dokumentierten APIs zu Grunde liegt (Salesforce SOA)
- Fertige SAP und Oracle-Integrationslösungen von Salesforce sowie eine Vielzahl an weiteren Integrationslösungen über AppExchange

- Unternehmensdaten:
 - \$162 Mio. Umsatz Q2 2007
 - 3.000 Mitarbeiter weltweit
 - 40 Offices in 20 Ländern
 - 35.300 Kunden
 - 900.000 Nutzer

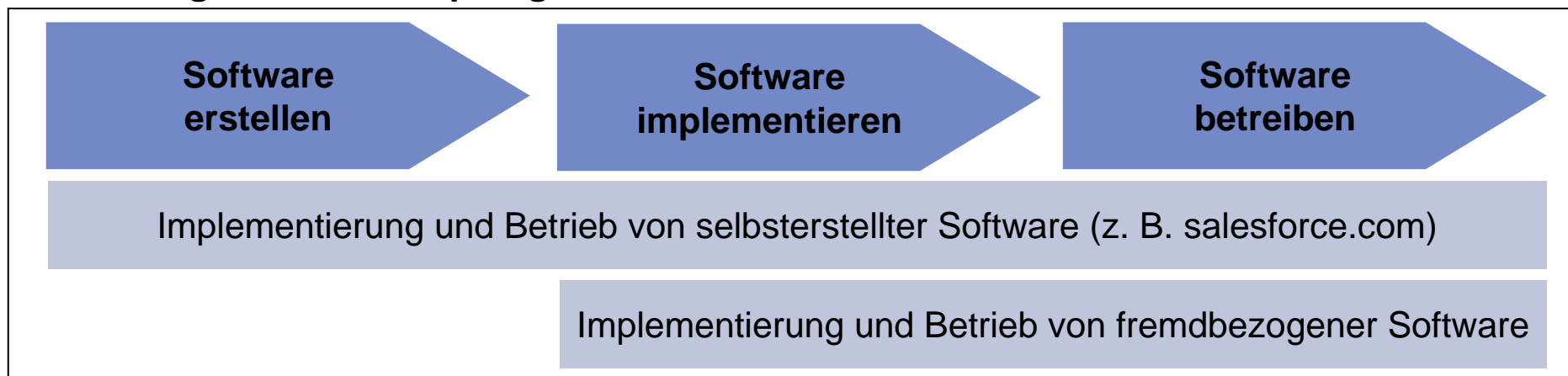


SaaS-Anbieter: Wertschöpfungskette

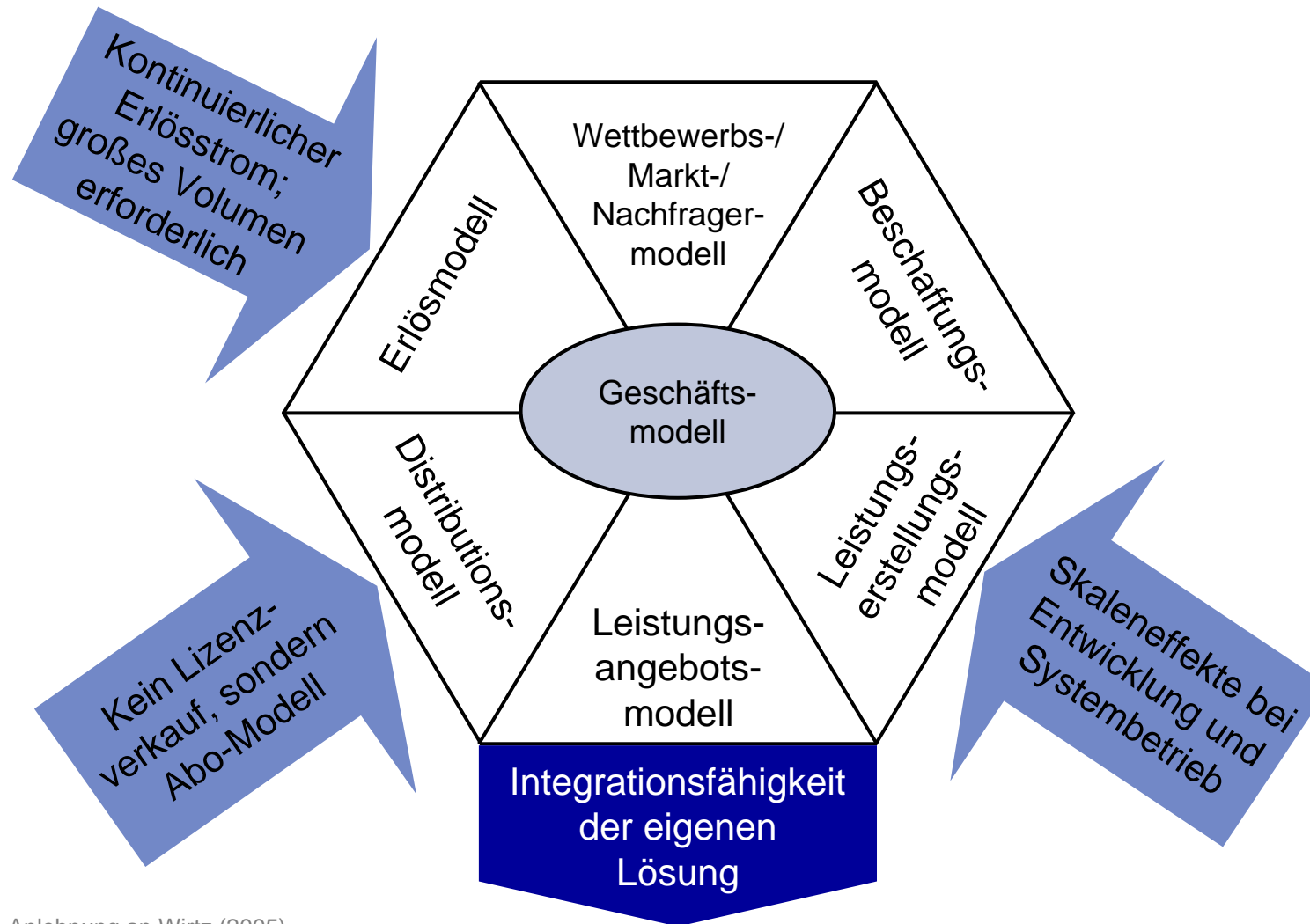
Generische Wertschöpfungskette der Software-Industrie



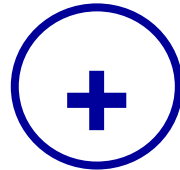
Abdeckung der Wertschöpfungskette durch SaaS-Anbieter



Veränderungen im Geschäftsmodell eines klassischen Software-Anbieters



SaaS-Anbieter: Mögliche Vor- und Nachteile



+

Updates nur einmal erforderlich

+

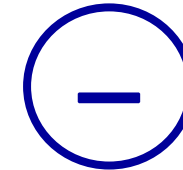
Software muss nur auf eine Plattform zugeschnitten werden

+

Besserer Schutz vor Software-Piraterie

+

Kontinuierlicher Erlösstrom



-

Zunächst geringerer Erlös als bei Software-Lizenzverkauf

-

Großes Volumen erforderlich

Fazit SaaS 1.0

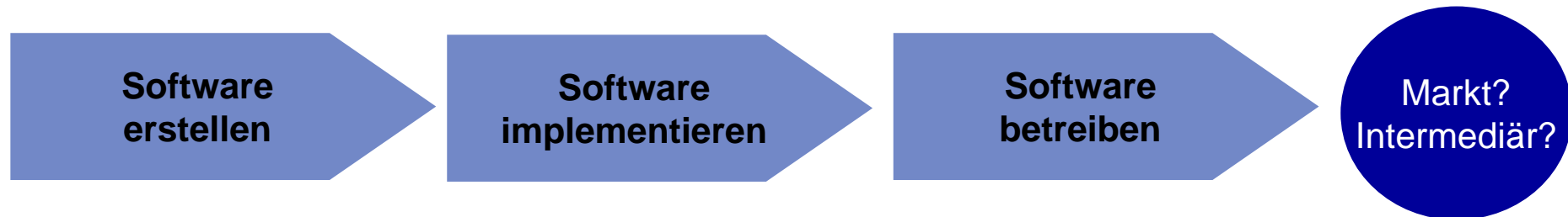
- Optimistische Marktprognosen – SaaS 1.0 scheint den bereits für ASP prognostizierten Erfolg nun realisieren zu können

- Nachfragerseite:
 - Spezielle Sourcing-Strategie
 - Potential zur Verringerung der TCO
 - Abhängigkeitsstrukturen zum Anbieter verändern sich
 - Erhöhter Integrationsbedarf
 - Möglicherweise geringere Flexibilität der Lösung
 - Übliche Sicherheitsfragen des Internet

- Anbieterseite:
 - Unterschiedliche Abdeckung der Wertschöpfungskette möglich
 - Veränderungen in den Erlös- und Distributionsstrukturen des Geschäftsmodells
 - Potential für große Skaleneffekte
 - Besserer Schutz vor Software-Piraterie

Ausblick: Und was wird SaaS 2.0 bedeuten?

- Nicht große Software-Pakete, sondern **granulare Services** werden einzeln bereitgestellt
- Beispiele: Kreditwürdigkeitsprüfung, Versand einer SMS



- Markt für Services kann entstehen
- Intermediär kann sinnvoll sein
- **ABER:** Wechsel des Anbieters pro Einzeltransaktion aus Nachfragersicht wirklich realistisch?

Prof. Dr. Thomas Hess

Institut für Wirtschaftsinformatik und Neue Medien
Fakultät für Betriebswirtschaft
Ludwig-Maximilians-Universität München

Ludwigstraße 28
80539 München

Telefon: (089) 2180-6391
Fax: (089) 2180-13541
E-Mail: thess@bwl.lmu.de
URL: www.wim.bwl.lmu.de
www.software-economics.org

Literaturhinweis:



*(erscheint in Kürze,
Vorbestellungen möglich)*