

3 Schritte zum Kostensparen mittels SaaS:

IT-Budgets reduzieren durch Software as a Service

Der Ansatz, Software als einen Service zu mieten, ist heute interessanter denn je. Er bietet finanzielle Vorteile und ermöglicht Ihnen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Nutzung der Software. Mit diesem Artikel gebe ich Ihnen eine Liste von Kriterien an die Hand, mit deren Hilfe Sie abschätzen können, in welchen Bereichen Ihres Unternehmens sich ein Umstieg auf Software as a Service (SaaS) lohnt. Analysieren Sie, welche Ihrer Anwendungen sich für dieses Modell anbieten und in welchen Bereichen die größten Einsparungen zu erwarten sind.

Die Vorteile, die Ihnen SaaS im Vergleich zum herkömmlichen Modell der on-premise installierten und betriebenen Lösungen bietet, liegen auf der Hand:

- Sie müssen die Software nicht einmalig für viel Geld kaufen.
- Sie müssen die Software nicht installieren.
- Sie brauchen weder Backend noch Support aus eigener Kraft zur Verfügung zu stellen.

All dies liegt beim Service Provider, bei dem Sie den Service mieten.

Allerdings sollten Sie kritisch hinterfragen, ob dies auch auf längere Sicht gesehen kostengünstiger für Sie ist. Insbesondere sollten Sie darauf achten, welche Schnittstellen oder gemeinsame Daten zu ihren übrigen Anwendungen existieren, wie diese realisiert werden und wer sie pflegt.

Grundsätzlich bezahlen Sie beim SaaS-Modell für das, was Sie nutzen. Damit wird gerade für KMUs der Einstieg einfacher, weil man erst mit wenigen Lizenzen und zu Beginn auch eingeschränkter Funktionalität sehr kostengünstig anfangen kann. Es sind keine hohen Anfangsinvestitionen nötig, die Funktionalität und die Zahl der Arbeitsplätze können über die Zeit ausgebaut werden. Der Support ist enthalten und kann gegebenenfalls erweitert werden. Da der Service-Anbieter an einer langfristigen Geschäftsbeziehung interessiert ist, werden in der Regel Verbesserungen im Backend (Performance, Verfügbarkeit) und auch Optimierung der Funktionalität ohne zusätzliche Kosten weitergegeben.

Mit den folgenden drei Schritten finden Sie heraus, wie Sie SaaS in Ihrem Unternehmen am besten einsetzen.

Schritt 1: Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen – kaufen Sie die richtigen Anwendungen als SaaS

Im Bebauungsplan Ihrer IT werden Sie verschiedene Kategorien von Anwendungen finden: Anwendungen, die für Ihr Business lebensnotwendig sind, die ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber Ihren Konkurrenten am Markt darstellen, und Anwendungen, die unterstützend wirken. Ohne die Anwendungen der ersten Gruppe werden Sie im Wettbewerb nicht bestehen. Daher sollten Sie sich komplett auf diese Schlüsselanwendungen konzentrieren. Alle anderen Anwendungen sind heiße Kandidaten für SaaS (siehe Abb. 5).

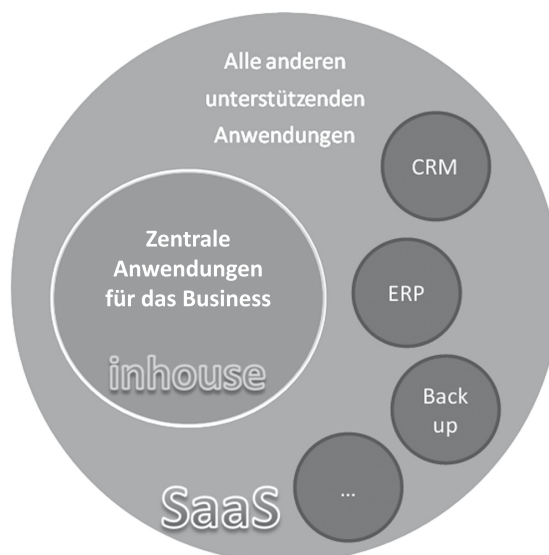


Abb. 5: Anwendungen, die sich für das SaaS-Modell eignen

Schritt 2: Analysieren Sie die Struktur der Kostentreiber Ihres IT-Budgets

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen auf traditionelle Software bauen, werden die Kosten in erster Linie durch drei Bereiche bestimmt:

- durch die Anwendungs-Software selbst, welche die Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens unterstützt,
- durch die Hardware, auf der die Anwendungs-Software läuft, und
- durch die interne Serviceorganisation, die sich um den reibungslosen Ablauf kümmert.

Aber sollten Sie sich nicht eigentlich auf die Software konzentrieren? Im direkten Sinn verarbeitet nur diese Ihre Informationen und unterstützt Ihre Geschäftsprozesse. Nur die Anwendungs-Software macht Ihr Unternehmen produktiver. Oft wird allerdings für Hardware und Service mehr Budget aufgewendet als für die Software. (Verschiedene Untersuchungen zeigen, dass bis zu 75% des Budgets dafür aufgewendet werden, die Software zu pflegen und am Laufen zu halten.)

Anders ist dies bei Software, die Sie bei einem Service Provider mieten. Hier fließt natürlich auch ein Teil Ihres Budgets in Service und Hardware, welche Sie implizit mitmieten. Da das Bereitstellen des Services aber die Schlüsselkompetenz des Service Providers ist, kann er diesen Service oft günstiger und mit einer höheren Qualität liefern, als Sie es selbst können. Und da er die

sen Service ja nicht nur Ihnen anbietet, verteilen sich die Kosten auf mehrere Schultern (multi-tenancy), Sie profitieren von Skaleneffekten. Sie haben damit die Chance, durch einen Umstieg auf SaaS entweder Ihre Kosten drastisch zu senken oder aber in mehr Funktionalität zu investieren.

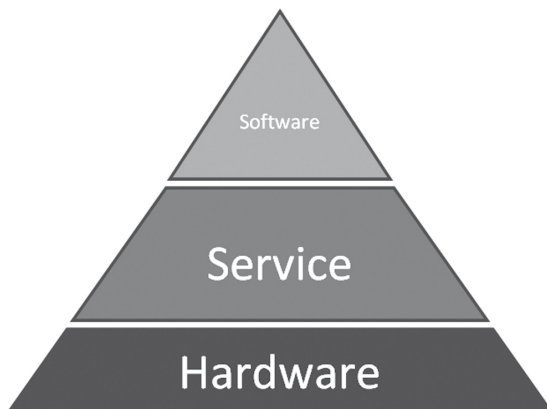


Abb. 6: Kostenverteilung eines traditionellen IT-Budgets

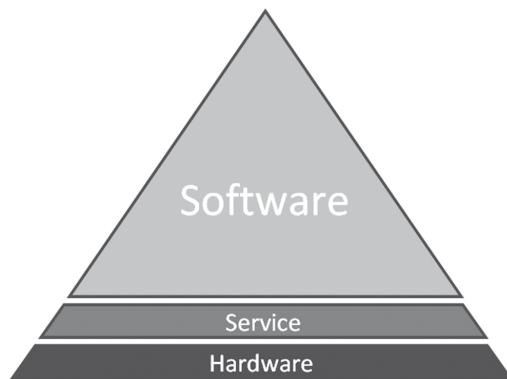


Abb. 7: Kostenverteilung eines SaaS-basierten IT-Budgets

Schritt 3: Detaillierter und umfassender Vergleich – Betrachtung der Total Cost of Ownership

Bisher haben Sie prinzipielle Überlegungen angestellt. Jetzt gilt es, als Entscheidungsgrundlage alle relevanten Kosten in Ihrem Unternehmen zu analysieren. Um die beiden Modelle SaaS und On-premise-Installation und -Betrieb wirklich miteinander vergleichen zu können, müssen Sie über einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren die jährlichen Kosten heranziehen. Als Basis einer betriebswirtschaftlich fundierten Aussage betrachten Sie alle relevanten Kostenarten und Kriterien:

- **Software**
Dies sind die Kosten für den einmaligen Kauf der Software oder für die jährliche Miete. Bedenken Sie hier auch, welche Konsequenzen neue Versionen der Software im Laufe der Zeit haben. Es macht Sinn, diesen Punkt in **initiale** und **Upgrade-Kosten** zu unterteilen.
- **Basis- und System-Software**
Ein weiterer Punkt sind Software-Lizenzen für Betriebssysteme oder andere Software-Produkte, wie z.B. Datenbanken, die die eigentliche Anwendung voraussetzt.

- **Hardware**
Da SaaS auf Thin Clients basiert, halten sich hier die direkten Kosten in Grenzen und diese sind leicht zu kalkulieren. Im anderen Fall haben Sie je nach Art der Software Kosten im Datacenter oder auch dezentral. Sie müssen Backup-Systeme und Kosten für einen performanten Zugriff (z.B. 24/7) kalkulieren. Auch hier sind neben den initialen Kosten die Kosten für **Upgrades** einzubeziehen. Auch Instandhaltung und Reparatur sollten Sie einkalkulieren.
- **Support und Service**
Diese Kosten lassen sich weiter unterteilen in:

Rollout

Dazu gehört die Evaluierung, der Test in einer realen Umgebung, die Schnittstellen zu inhouse betriebenen Anwendungen und das Go Live.

Schulung des Servicepersonals

Wird eine neue Anwendung eingeführt, so ist auch immer das Servicepersonal neu zu schulen oder auch zu zertifizieren.

Help Desk

Die Einflüsse auf den Betrieb des Help Desks müssen Sie einkalkulieren. Dabei dürfen Sie die organisatorische und technische Verzahnung von internem Help Desk und – bei SaaS – externem 2nd-Level-Support nicht vergessen.

Betrieb

Im Betrieb müssen Sie die Verfügbarkeit der Anwendung und die Performance sicherstellen. Fehler müssen gefunden und behoben werden. Dazu gehört der Austausch mit dem Support des Herstellers. Ebenso müssen Updates bzw. Patches installiert werden. Zum Betrieb gehört auch die Analyse der unterschiedlichen Kosten für Netzwerk- oder Desktop- und Server-Management sowie das Monitoring.

- **Sicherheit**
Bei SaaS wird ein Teil der Sicherheit vom Service Provider gewährleistet. Natürlich sollten Sie klären, wie der Service Provider die Sicherheit garantieren will und insbesondere, ob er alle gesetzlichen Regularien beachtet. Sie sollten auch kalkulieren, wie sich Ihre eigenen Sicherheitskosten in beiden Fällen darstellen.
- **Erweiterbarkeit**
Schwierig ist naturgemäß der Vergleich von Änderungskosten. Trotzdem sollten Sie sich auch darüber klare Vorstellungen – am besten für unterschiedliche Szenarien – erarbeiten, inhouse in der Regel durch eine systematische Analyse der Vergangenheit, für SaaS durch Zusagen des Anbieters.
- **Integration**
Ein Teil der Änderungskosten entfällt auf die Pflege von Schnittstellen zu anderer Anwendungs-Software.

Wenn Sie SaaS nicht für neue Anwendungen einsetzen, sondern existierende Altanwendungen ersetzen, entfällt ein Teil der Kosten für Hardware, Basis- und System-Software sowie Support und Service. Diese verschwinden mit dem Abschalten der Anwendung aber nicht von selbst, dafür bedarf es eines aktiven Managements.

- **Fokussierung**

Dieser Punkt ist kostenmäßig schwierig zu erfassen, aber trotzdem von erheblicher strategischer Bedeutung. Versuchen Sie, den Nutzen abzuschätzen, den Sie durch die Fokussierung von kritischen Ressourcen auf die für Ihr Unternehmen zentralen Anwendungen erreichen können. Konkrete Punkte können hier effizientere Geschäftsprozesse oder auch mehr Umsatz sein. Zur Quantifizierung dieser Punkte müssen Sie in jedem Fall mit den Geschäftsverantwortlichen bzw. mit den Eignern der Kerngeschäftsprozesse Ihres Unternehmens reden.

Fazit

Die Umstellung auf SaaS für einige Ihrer Anwendungen kann Ihnen große Kostenersparnisse bringen. Konkrete, statistisch belastbare Erfahrungsdaten liegen zwar noch nicht vor, interne Analysen potenzieller Betreiber und auch das Marktforschungsinstitut Gartner lassen aber Einsparungen in der Größenordnung von 20% bis 30% plausibel erscheinen. Wichtig beim Vergleich ist in jedem Fall, dass wirklich alle – die direkten und die indirekten – Kosten der traditionellen Lösung betrachtet werden. Versteckte Kosten und nicht richtig berücksichtigte Kosten können sonst letztendlich den Ausschlag für eine falsche Entscheidung geben. Und vergessen Sie dabei nicht: Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen.

Gerd Büsken
gerd.buesken@syracom.de

Artikel-ID: THAD

Alle Artikel finden Sie unter
www.managing-it.de