



Cloud Services & SaaS:

Wachstum ja, aber viel Geschäft „verschwindet“ auch in der Wolke

Cloud Computing bezieht sich auf die zentrale Bereitstellung und den Betrieb einer hochgradig virtualisierten und automatisierten IT-Infrastruktur, die mehreren Nutzern über ein Netzwerk oder das Internet zur Verfügung gestellt wird. Es vereint viele technologische Neuerungen und Trends der letzten Jahre, darunter Industrialisierung, Automatisierung, Standardisierung, Virtualisierung, Service-orientierte Architekturen, Shared Services, sowie Internet- und Netzwerk-Technologien und das Outsourcing-Konzept ganz generell. Management-, Monitoring- und Abrechnung-Tools führen diese Konzepte zusammen und machen sie manage- und berechenbar.

Auf Basis dieser Architektur werden IT-Dienste, -Ressourcen und Anwendungen dynamisch betrieben und bereitgestellt, aber auch entwickelt. Der Gebrauch, ebenso wie die Abrechnung der Dienste und Anwendungen, ist flexibel und nutzungsabhängig.

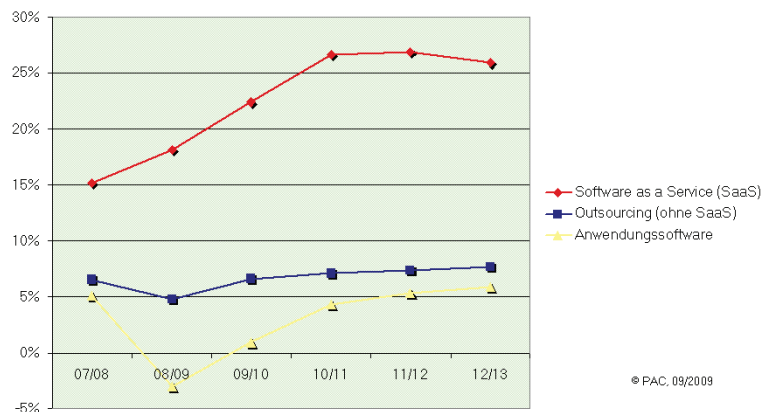
Gerade angesichts der momentanen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bewegen Cloud-Konzepte derzeit verstärkt die Gemüter von IT-Anbietern und -Kunden gleichermaßen – versprechen sie doch in erster Linie Kostenersparnis und erhöhte Flexibilität.

Neben den wenigen „reinrassigen“ SaaS-Anbietern wie z. B. Salesforce.com oder NetSuite und E-Business-Firmen wie Amazon oder Google positioniert sich eine zunehmende Zahl von Hard- und Software-Herstellern, Telekomunternehmen, Outsourcing-Providern, Value-Added Resellern, Consultants und Systemintegratoren rund um das Thema „Cloud“.

Verständlich angesichts des viel versprechenden Potenzials, das Cloud- und SaaS-Angebote versprechen. PAC rechnet allein für den Software-as-a-Service-Markt mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von über 20 Prozent in den kommenden Jahren.

Allerdings wachsen die diversen Cloud-Konzepte nicht zuletzt auf Kosten des traditionellen IT-Business; Hardware-Umsätze verschieben sich hin zu Infrastructure-as-a-Service (IaaS), Software-Business hin zu Software-as-a-Service (SaaS) und die klassische Anwendungs-Implementierung wird zunehmend ergänzt durch Beratung, Evaluierung und Integrationsleistungen rund um am Markt verfügbare Cloud-Lösungen. In vielen Fällen stellt ein SaaS-Angebot also eher eine Variation der herkömmlichen Produkt- und Services-Märkte dar als einen wirklich „neuen“ Markt; die Art der Nachfrage ändert sich, nicht aber zwingend ihre Höhe.

Wachstum im Vergleich:
Anwendungssoftware, Outsourcing, SaaS



Software-Hersteller z.B. setzen zunehmend auf Hosting- oder SaaS-Modelle als Alternative ihrer On-Premise-Produkte. Die Großen der Software-Branche, Microsoft, Oracle und SAP, überbieten sich förmlich gegenseitig in der Entwicklung immer neuer Miet-Software-Varianten, oft konzipiert für die mittelständische Klientel. Und auch unter den auf den Mittelstand fokussierten Software-Anbietern, wie SoftM oder Infor, oder Branchenspezialisten wie Schleupen oder Kordoba findet sich kaum ein Anbieter, dessen Software nicht auch im Hosting- oder SaaS-Modell bezogen werden kann.

Die öffentliche und die private Cloud

„Cloud“ – in Anlehnung an die gängige graphische Darstellung des Internet als „Wolke“ – bedeutet aber nicht zwingend, dass Cloud-Services aus dem Internet bezogen werden. Viele Aspekte des Cloud-Konzepts lassen sich auch unternehmensintern umsetzen – v.a. dort, wo die „Public Cloud“ an ihre Grenzen stößt, z. B. angesichts von Compliance-Vorgaben oder Richtlinien zur Datenhaltung. Oder wo Anforderungen sehr kunden- oder abteilungsspezifisch, oder gar wettbewerbsdifferenzierend sind. Wo übermäßig großvolumige Datentransfers stattfinden. Oder wenn Kunden einem Shared-Hosting-Konzept grundsätzlich skeptisch gegenüber stehen.

Eine „Private Cloud“ verspricht ähnliche Vorteile wie die „Public Cloud“: geringere Kosten, höhere Flexibilität, höhere Ressourcenauslastung, usw. Sie lässt sich aber leichter greifen (ja, sogar „anfassen“ – ein nach wie vor nicht zu unterschätzender Wunsch vieler Kunden!) und vermeidet die meisten der erwähnten Risiken.

Clouds – öffentlich oder im Unternehmen zentral bereit gestellt – sind damit letztlich die konsequente Weiterentwicklung des Shared-Services-Modells. Von Rechenleistung über diverse Business-Applikationen bis hin zur Desktop-Virtualisierung, also der Verlagerung ganzer Desktop-Software-Landschaften ins Rechenzentrum – die Rückkehr zur Zentralisierung in der IT ist allgegenwärtig.

Der größte Vorteil der Public Cloud bietet sich dem Mittelstand. Dieser hat durch die vielfältiger werdenden Angebote, v.a. im SaaS-Umfeld, oft erst überhaupt die Möglichkeit, Anwendungen zu nutzen. Diese einzuführen und zu betreiben wären kleinere Unternehmen auf herkömmliche Weise teils gar nicht in der Lage, weil die nötigen internen Ressourcen dafür fehlen oder weil Anschaffung und Betrieb schlicht zu teuer wären. Und bei Großkonzernen ist der reine Kostenvorteil von Public-Cloud-Services deutlich seltener eindeutig als dies im Mittelstand der Fall ist. Die „Betriebskosten pro Nutzer“ sind dort in der Regel signifikant niedriger als bei kleineren Unternehmen. Hier sind Cloud-Konzepte zum einen interessant, um traditionelle Liefermodelle flexibler zu machen. Zum anderen, wenn es darum geht, einzelne Teilbereiche bzw. separierte Geschäftsprozesse zu unterstützen oder zeitlich befristete Peaks auszugleichen.

Die Zukunft wird aber wahrscheinlich weniger bestimmt werden durch die Frage ob private oder öffentliche Cloud, sondern vielmehr durch die intelligente Kombination aus beiden – und weiteren – Konzepten, und auch durch Managed-Services-Szenarien, also den Betrieb der internen Cloud durch einen externen Provider. Umso mehr gilt es, bei der Wahl der unternehmenseigenen IT-Architektur sicher zu stellen, dass die flexible Einbindung von internen und externen Services über transparente Prozesse und entsprechende Schnittstellen möglich ist.

Cloud Computing und Outsourcing: Wettbewerb oder Weiterentwicklung?

Werden Cloud Services das klassische Outsourcing ablösen? Offenkundig geht es bei extern verwalteten Clouds um die Bereitstellung von IT-Betriebsleistungen. Der Endkunde nutzt definierte Dienste auf Mietbasis, die Verantwortung für den laufenden Betrieb liegt beim Provider. Dabei spart der Kunde im besten Fall Kosten, entledigt sich aber in jedem Fall des Aufwands für Wartung und Betrieb. Anders als im Outsourcing muss sich der Kunde in der Regel noch nicht einmal langfristig an einen Anbieter binden.

Ein entscheidender Faktor des traditionellen Outsourcing aber fehlt der Cloud: das Verständnis für und das Eingehen auf die spezifischen Bedarfe des Kunden.

Alle Umfragen belegen: Selbst angesichts der Wirtschaftskrise bleiben das Vertrauensverhältnis zum Anbieter und dessen Verständnis für das Business des Kunden wichtigste Kriterien für das Gelingen einer Zusammenarbeit – deutlich vor dem Preis.

Cloud Services sind also keine Konkurrenz sondern, im Gegenteil, eher eine Ergänzung bzw. eine Weiterentwicklung der herkömmlichen Rechenzentrums- und Hosting-Leistungen. Sie bereichern eher klassische IT-Outsourcing-Modelle, als dass sie in Konkurrenz zu diesen stehen. Und gerade auch „traditionelle“ Outsourcing-Verträge, die zur Erneuerung anstehen, verlangen nach neuen Konzepten, um Benefits, zusätzlich zu den bereits beim ersten Outsourcing generierten, zu erreichen – also erneute Kostenersparnis, erhöhte Flexibilität, etc. Cloud-Services können ein Baustein hierzu sein.

Und da die Vielzahl der Möglichkeiten für den Kunden zunimmt, wird auch der Stellenwert des vertrauenswürdigen Partners, der die Bedarfe des Kunden versteht und ihm durch Evaluation und Integration von zur Verfügung stehenden Konzepten den größtmöglichen Nutzen für sein Business generiert, weiter an Bedeutung gewinnen. Sei es der Outsourcing-Provider, der Systemintegrator oder der Berater.

Karsten Leclerque

(Direktor bei PAC)

E-Mail: k.leclerque@pac-online.com