



Business-Software aus der Cloud – Eine Erfolgsgeschichte!?

Verfolgt man die Publikationen und Diskussionen der Auguren im IT-Markt, dann gewinnt man schnell den Eindruck, als gäbe es in naher Zukunft kaum Alternativen zu Software-Lösungen aus der Cloud (auch Software-as-a-Service/SaaS): Z.B. weisen die Experten von Booz & Co. in einer aktuellen Untersuchung Einsparpotentiale von 50-60% im Vergleich zum herkömmlichen „On-Premise“-Betrieb von ERP-Lösungen aus. Der Schlüssel für diese Einsparungen ist das Prinzip „Shared Resources“, d.h. Anwender nutzen gemeinsam eine durch einen Dienstleister betriebene IT-Infrastruktur inkl. der entsprechenden Software-Anwendung. Ein weiteres wichtiges Argument für die Cloud ist die Skalierbarkeit: Anders als bei klassischen Lizenzkonzepten kann der Anwender nach Bedarf mehr oder weniger Services aus der Cloud in Anspruch nehmen, wobei auch die Abrechnung nutzungsabhängig erfolgt.

Von daher wundert es nicht, dass der repräsentativen BITKOM-Studie „Cloud-Monitor 2013“ zufolge, der Anteil der Unternehmen stark steigt, die Cloud-Lösungen nutzen. Bei „Private Cloud“-Lösungen, die vom Dienstleister exklusiv für einen Kunden eingerichtet und betrieben werden, ist die Verbreitung binnen Jahresfrist um gut 25% gewachsen. Mit ca. 66% noch größer ist der Zuwachs im Bereich der „Public Cloud“, bei der die Software-Lösung für viele Kundeninstanzen gleichzeitig betrieben wird. Derartig rosige Aussichten rufen natürlich die Software-Anbieter auf den Plan, so dass neben Spezialisten und Pionieren wie Salesforce.com mittlerweile nahezu alle namhaften Anbieter von Business Software mit Cloud-Angeboten aufwarten. Das reicht von der Datev über Infor und Microsoft bis hin zu Oracle und SAP. Insofern ist Cloud-Computing auch im Bereich der Business Software sicherlich eine Erfolgsgeschichte!

Allerdings muss man an dieser Stelle deutlich relativieren. So ist das Ausgangsniveau des starken Wachstums relativ bescheiden: Bei der Mehrzahl der heute betriebenen Szenarien handelt es sich um „Private Cloud“-Szenarien. BITKOM meldet hier aktuell eine Nutzung durch 34% der Unternehmen, während es bei der „Public Cloud“ nur 10% sind. Die „Private Cloud“ ähnelt dem bekannten Hosting. Hier fallen viele Vorteile der Cloud jedoch drastisch weniger ins Gewicht als bei der „Public Cloud“, da sich die Skalierbarkeit und das Einsparpotential bestenfalls auf die Hardware-, Netzwerk- und ggf. Datenbankinfrastruktur beziehen kann und nicht auf die – meist deutlich teureren – Software-Applikationen. Noch stärker wird die Cloud-Euphorie dadurch entzaubert, dass laut BITKOM der weitaus größte Teil der „Private Cloud“-Nutzer sogenannte „Interne Private Clouds“ betreibt – man kann das auch „Betrieb eines firmeneigenen Rechen-



Abbildung 1: Anteil der Software-Entscheidungen, bei denen SaaS gefordert wird
(Quelle: IT-Matchmaker®, www.it-matchmaker.com)

zentrums“ nennen. Und schließlich werden bei vielen Marktanalysen Anwendungsfelder einbezogen, die nur Randbereiche einer betrieblichen Software-Infrastruktur darstellen, bzw. streng genommen gar nicht zum Bereich der Business Software gezählt werden können, z.B. Telefonie, Security-Lösungen (z.B. Firewall) oder Collaboration (z.B. Web-Meetings, Dropbox etc.).

Analysiert man die Anforderungsprofile bei aktuellen Beschaffungsentscheidungen für Business Software (vgl. www.it-matchmaker.com), dann zeigt sich, dass die Business Software Clouds auch in der näheren Zukunft relativ tief hängen werden: In Abhängigkeit vom Einsatzbereich der Software bewegt sich der Anteil der Neuanschaffungen, bei denen Anwender ein Cloud-Szenario fordern, zwischen 8% und 21%. Vorne liegen dabei Einsatzbereiche wie „Projektmanagement“, „Service Management“ oder „CRM“ mit Werten jenseits von 15%. Zentrale Business Applikationen, wie z.B. „Enterprise Resource Planning“ (ERP), „Materialwirtschaft“ oder „Produktionsplanung und -steuerung“ (PPS) liegen dagegen bei vergleichsweise niedrigen 8% bis 12%.

Jenseits aller Emotionen bestehen relevante Barrieren für die Nutzung von „Public Cloud“-Szenarien im Bereich der Business Software in der Regel dann, wenn eine Cloud-Applikation umfassend und/oder mit vielen anderen Software-Anwendungen integriert werden muss. Darüber hinaus ist eine umfassende Individualisierung

von „Public Cloud“-Lösungen kaum möglich, da die gewünschte Skalierbarkeit ein sehr hohes Maß an Standardisierung der Applikationen mit sich bringt. Und schließlich erreichen die meisten SaaS-Angebote im Bereich von Business Software – zumindest bislang – bei weitem nicht die funktionale Tiefe, die heute bei etablierten „On Premise“-Anwendungen marktüblich ist. Im Fall eines „reifen“ Anwendungsmarktes, in dem viele Unternehmen z.T. seit Jahrzehnten recht umfassende Software-Portfolien mit starkem branchen- und unternehmensspezifischem Zuschnitt betreiben, ist daher fraglich, ob sich der Ansatz der Public Cloud im Bereich der Business Software flächendeckend durchsetzen wird.

Da das Konzept des Cloud Computing einerseits unzweifelhaft interessante Potenziale aufweist, andererseits aber auch relevanten Einschränkungen unterliegt, sollten Anwender im Einzelfall prüfen, ob der Weg in die Cloud bei Business Software überhaupt eine Option ist. Interessant wird diese Option in jedem Fall, wenn ein Unternehmen mit Standard-Prozessen gut leben kann und keine Notwendigkeit besteht, die Cloud-Lösung an andere Software-Anwendungen anzubinden. Ist zudem mit stark schwankenden Userzahlen zu rechnen und erfolgt der Zugriff auf den Cloud-Service von vielen Standorten oder gar mobil, dann ist „Software-as-a-Service“ umso interessanter.

Dr. Karsten Sontow, Trovarit AG
karsten.sontow@trovarit.com