

Hilfe:  
Um diese Seite auszudrucken, nutzen Sie bitte die Schaltfläche "Seite drucken" am Ende dieser Seite, oder verwenden Sie die Druckfunktion Ihres Browsers.

21 von 37 Lesern profitieren von diesem Fokusthema. Finden Sie dieses Fokusthema hilfreich? ja | nein

## Software as a Service (SaaS)

### Lösungen statt Lizenzen

Von Mietsoftware nach dem ASP-Modell der 90er Jahre redet heute niemand mehr. Das Modell ist zu einem vielfältig vernetzten Online-System weiterentwickelt worden: Software as a Service, kurz SaaS.

Der Gedanke klang verlockend: Statt teure Softwarelizenzen zu kaufen und wertvolles Kapital zu binden, sollte man die fürs Unternehmen wichtigen Programme einfach mieten können. ASP, Application Service Provider, hieß das Zauberwort in den 90er Jahren. Softwarenutzung sollte so simpel und so bequem wie die Dienstreise im geleasteten Firmenwagen. Schließlich kümmerte sich der Dienstleister um die gesamte Administration, die Datensicherung und die laufende Optimierung wie das Einspielen von Patches. Soweit die Theorie. Zur praktischen Anwendung kam es allerdings weit seltener, als die IT-Wirtschaft es eigentlich erwartet hatte. Die Nachfrage blieb gering und das ASP-Modell kam nie richtig in Fahrt. Selbst die im Boomjahr 2000 gegründete Branchenorganisation ASP Konsortium existierte nur kurze Zeit, bereits 2003 ging sie im Internetverband Eco auf.

### Der kleine Unterschied macht es aus



Doch jetzt feiert das Prinzip der Miet-Programme unter dem Namen Software as a Service ein überraschendes Comeback – schon allein deswegen, weil nahezu alle Internet-Serviceprovider sich davon ein lukratives Zusatzgeschäft erhoffen: „Ein Webhosting-Kunde überweist seinem ISP pro Jahr im Schnitt 70 US-Dollar, bei SaaS-Kunden sind es rund 5002, sagte 1&1-Vorstandssprecher Andreas Gauger bei der Vorstellung der SaaS-Lösung MailXchange. Für einen Hostler wie 1&1, der rund 1,5 Millionen Business-Kunden hat, bietet sich damit ein weitreichendes Potenzial, diesen Kunden webbasierte Zusatzsoftware zu verkaufen – vom Virensch scanner bis zur kompletten Office-Umgebung.

Zu den erfolgversprechendsten Produkten im SaaS-Umfeld gehören sogenannte One Click Applications, also Programme, die der Webhoster seinen Kunden als Add-on anbietet und die sich – wie der Name schon sagt – mit einem Klick installieren lassen. Dazu zählen zum Beispiel Blog-Programme wie Wordpress, die Forensoftware phpBB2 und das Server-Administrationstool Plesk. Das Marktforschungsunternehmen IDC prognostiziert bis 2009 einen weltweiten Umsatz von 10,7 Milliarden US-Dollar mit SaaS-Produkten.

SaaS ist allerdings kein Aufguss der alten ASP-Idee, sondern eine grundlegende Weiterentwicklung. Einige kleine aber feine Unterschiede in der Systemarchitektur machen es möglich. So ist SaaS im Gegensatz zu ASP mandantenfähig. Das heißt, dass der Softwareanbieter über eine Plattform mehrere Kunden bedienen kann. ASP war dagegen auf eine Art Insellösung ausgelegt: Jeder Kunde erhielt ein eigenes Programmpaket, folglich mussten notwendige Anpassungen wie Updates oder Patches für jede einzelne Plattform vorgenommen werden. Ein modernes SaaS-System erlaubt dagegen zentrale Eingriffe in die Programm-Standards, das spart dem Dienstleister Zeit und dem Kunden Geld.

### Weltweite Zugriffsmöglichkeiten

Ein weiterer Punkt ist die leichtere Bedienbarkeit von SaaS-Lösungen über den vertrauten Webbrowser, der zur Not auch im Internet-Café oder in der Flughafen-Lounge zur Verfügung steht. SaaS-Nutzer sind darum deutlich flexibler und weniger ortsungebunden als klassische Lizenz-Softwarenehmer, die ohne den eigenen Bürorechner sehr in Hilflosigkeit verfallen. Der

Online-Zugriff selbst ohnehin leichter und kostengünstiger als zu ASP-Zeiten: Stabiler DSL-Verbindungen und Flatrates waren Ende der 90er Jahre noch Zukunftsmusik, heute gehören sie selbst in kleinen Handwerksbetrieben und Home-Offices zur selbstverständlichen Ausrüstung.

Derzeit ist die Verbreitung von SaaS gerade bei mittelständischen Unternehmen noch gering. Eine Umfrage der Unternehmensberatung Techconsult für Microsoft Deutschland ergab, dass acht von zehn Firmenchefs nichts mit dem Begriff anfangen können. Viele von ihnen nutzen SaaS aber wahrscheinlich schon lange, ohne es zu wissen: Schon eine simple Suchmaschinen-Abfrage setzt nämlich im Prinzip einen SaaS-Prozess in Gang. Ein klassisches Beispiele für Software as a Service ist auch das Google-Programm Text und Tabellen, das ausschließlich via Internet funktioniert. Mittlerweile gibt es auch im Business-to-Business-Bereich eine Fülle von SaaS-Anbietern und der Softwareriese Microsoft schlägt mit seiner „Live“-Plattform einen ähnlichen Weg ein. Auf der diesjährigen Systems wird webbasierte Mietsoftware ebenfalls ein Thema sein. Die Münchner Messe präsentiert erstmals einen „SaaS“-Pavillon mit Fachvorträgen, Podiumsdiskussionen und Analysen unabhängiger Experten.

[Seite drucken](#) [Fenster schließen](#)

---

<http://www.ebigo.de/unternehmensbereiche/00143/index.html?>