

SAUGATUCK
TECHNOLOGY

Cloud – nach dem Sturm



Fachhochschule
Salzburg University
of Applied Sciences

FACHHOCHSCHULE SALZBURG GMBH
Informationstechnik &
System-Management (ITS)

Salzburg, 6. Mai 2010

Frank P. Sempert

Senior Program Executive, Europe

001 203 454 3900

0049 6123 630285

frank.sempert@saugatech.com

Entire contents © 2009 Saugatuck Technology Inc.
All rights reserved.



AGENDA

- **Aktueller Saugatuck Research**
- **Definition des Cloud-Stacks/-Ecosystem**
- **Entwicklung Cloud IT, Services/Anwendungen und Märkte**
- **Erste Analysen aus einer aktuellen Befragung**
- **Cloud IT/SaaS – eine Analyse des Mittelstandes**

Das Wichtigste aus aktuellem Saugatuck Research

- **Trotz ökonomischer Krise, Investierungs-Pläne für SaaS und Cloud IT verbleiben in 2010 unverändert** – über alle Geographien und Industrie-Segmente hinweg. Für SaaS führen Anwender geringere Kosten, reaktionsfähigeren Support, wie die weitaus geringeren Implementierungszeiten als wichtigstes Argument an: billigere, bessere und schnellere IT.
 - Obwohl IT Ausgaben in diesem Jahr zurückgingen, haben sich SaaS ISVs besser gehalten als ihre On-Premise Mitbewerber.
 - Für Cloud nennen Anwender die finanziellen Vorteile - Reduzierung ihrer IT Infrastruktur-Kosten, Herabsetzen des investierten Kapitals und Verringerung ihrer Kosten für IT-Management – als wichtigste Argumente für die Adaption an.
- **Ein neues Eco-System bildet sich um Cloud IT und wird die bisherige IT verändern.** Dieser unaufhaltsame Prozess wird sich in mehrschichtigen Eco-Systemen ausbilden, die von Technologie-Lieferanten zu Cloud-Computing- und Business-Services-Anbietern reichen wird.
- **Die dynamischsten Anwender von SaaS sind heute kleine bis mittlere Unternehmen mit 100 bis 499 Mitarbeitern, gefolgt von Unternehmen im oberen, mittleren Segment (500-1.000 Mitarbeiter).** Eine kleine aber wachsende Gruppe von SMBs – „The new SMB“ genannt - vermeiden die traditionelle IT und gehen direkt mit SaaS- und Cloud-basierten Portfolios voran.
 - *Besonders in Europa und Asien sind SaaS Beschaffungs-Vorhaben überzeugend, was ein sprunghaft ansteigendes Szenario indiziert..*
 - *Steigender Bedarf für SaaS basierte Lösungen umfasst nicht nur Collaboration, CRM/SFA und verwandte Anwendungen, sondern mittlerweile Kern-Anwendungen – sowohl bei SMBs wie bei großen Unternehmen. SMBs schaffen konsequent Anwendungen des Finanzwesens an, wobei größerer Unternehmen sich mehr auf Lösungen im HR-Bereich konzentrieren (z.B. Gehaltsabrechnung, Talent-Management).*
- **Während Storage und Web-Serving Cloud Infrastruktur Services bis 2010 dominieren werden,** – 2012, werden 70% aller Unternehmen Cloud Infrastruktur aller Art zu ihrem Nutzen einsetzen (einschließlich Cloud Anwendungs-Entwicklung, Systems Management, Rechenzentrums-Betrieb) – mit einem Fokus auf rechenintensive und nicht unternehmens-kritische Anwendungen.
 - *Als bald wird OLTP hinter alle anderen Kategorien an Workload zurückbleiben, während Document- und Data-Storage führen wird.*

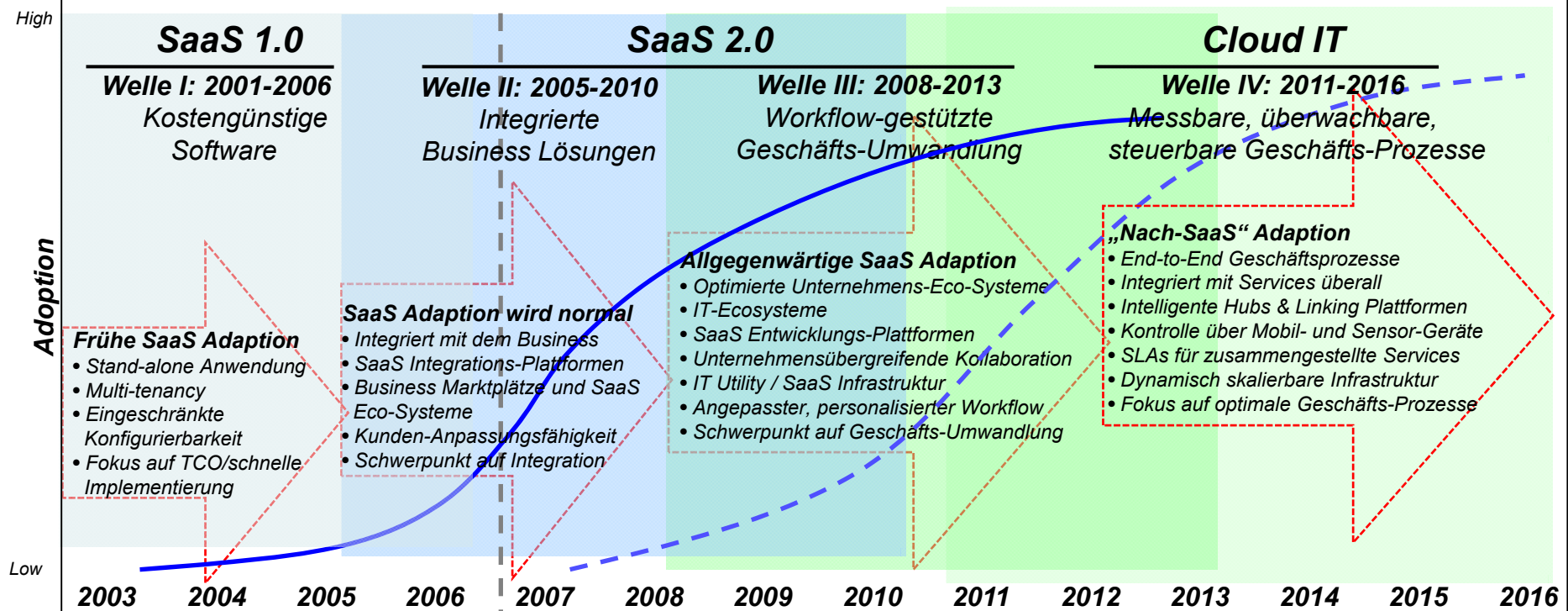
Das Wichtigste aus aktuellem Saugatuck Research (cont.)

- **Hybride Anwendungs-Architekturen kommen auf** – SaaS wird zunehmend mit On-Premise Daten, Anwendungen und Prozessen über Web-Service-basierte Integrations APIs verbunden.
 - Die meisten der SaaS-Anbieter mit On-Premise/Cloud-basierten Angeboten, werden bis 2011 keine interoperativen Versionen oder nahtlose Daten-Kompatibilität bieten können.
 - Ausnahme hierzu sind SAP mit seiner Large-Enterprise On Demand Initiative und Microsoft mit seiner Software-plus-Services Initiative.
- **Cloud Entwicklung über PaaS Anbieter beginnt sich zu öffnen** – sowohl zu anderen PaaS Plattformen und zu On Premise Tool-Umgebungen, die produktiv zusammenwirken und Cloud Lösungen liefern.
 - Salesforce's Force.com hat bereits Verbindungen zu Google und Facebook für Plattform-Interoperabilität realisiert.
 - Das Ruby-on-Rails Ecosystem weitet sich zur Entwicklungs- wie zur Hosting-Seite aus.
 - IBM unternimmt ein Joint Venture mit Amazon.com, um seine Entwicklungs-Tools auf der Amazon AWS Plattform anzuwenden.
 - Microsoft befindet sich im Prozess, aktiv ein umfangreiches Entwickler-Netzwerk für seine Azure Plattform einzuwerben.
 - Oracle mit seinem aktuellen Programm, ISVs für SaaS zu werben, bietet sowohl Hosting als auch Entwicklungs-Tools.
- **Ein neues SaaS-basiertes Modell zur Lieferung von Business Services kommt auf** – da Onshore wie Offshore BPO Anbieter gezwungen sind, ihr One-to-One Outsourcing-Modell zu rationalisieren, Kosten zu reduzieren und ihren Kunden besserer Prozess-Effizienz zu bieten.
- **Obwohl rund 35% der ISVs ihre Transition zu SaaS begonnen haben - .die Reise wird für die Meisten lang und beschwerlich.** Viele ISVs sind finanziell nicht vorbereitet, noch haben sie das volle Spektrum an Veränderungen, das es zu bewältigen gilt, realisiert (z.B. Geschäfts-Modell/Finanzierung, Technologie, organisatorische, operationale und kulturelle Angelegenheiten).

Die Entwicklung des Cloud-Gebildes

- Der Schwerpunkt von SaaS bewegt sich im Laufe der Zeit von der kostengünstigen Bereitstellung von Stand-alone Anwendungen zu integrierten Unternehmens-Lösungen, befähigt über Web-Services, APIs und ESBs (Welle III), zu gemanagten und überwachten Geschäfts-Prozessen. (Welle IV).
- Um 2014 wird Cloud bis zu 40% des Wachstums an neuen IT Budgets betragen.

Nach Software-as-a-Service: Cloud Computing



Source: Saugatuck Technology

Beispiele von Cloud Anbietern

Level 4: BPO & MSP

Accenture, Comcast, Full Armor, McAfee, Perot Systems, Symantec, Tenzing, Verizon

Level 3: Software as a Service

ABP Ventures, ADP, Concur, DELL, Equifax, McAfee, MedeAnalytics, Microsoft CRM Live, Mural Consulting, NetSuite, Oracle, PeopleClick, POSitive, RightNow, Salesforce, Siemens Medical, Symantec, Ultimate Software

Level 2: Plattformen und Hubs

Accenture, Amazon, DELL, EMC Cortex, Google, HP, MetraTech, Microsoft Azure, OpSource, Oracle, Parallels, Perot Systems, Rackspace, Reuters, Salesforce, SAVVIS, Verizon

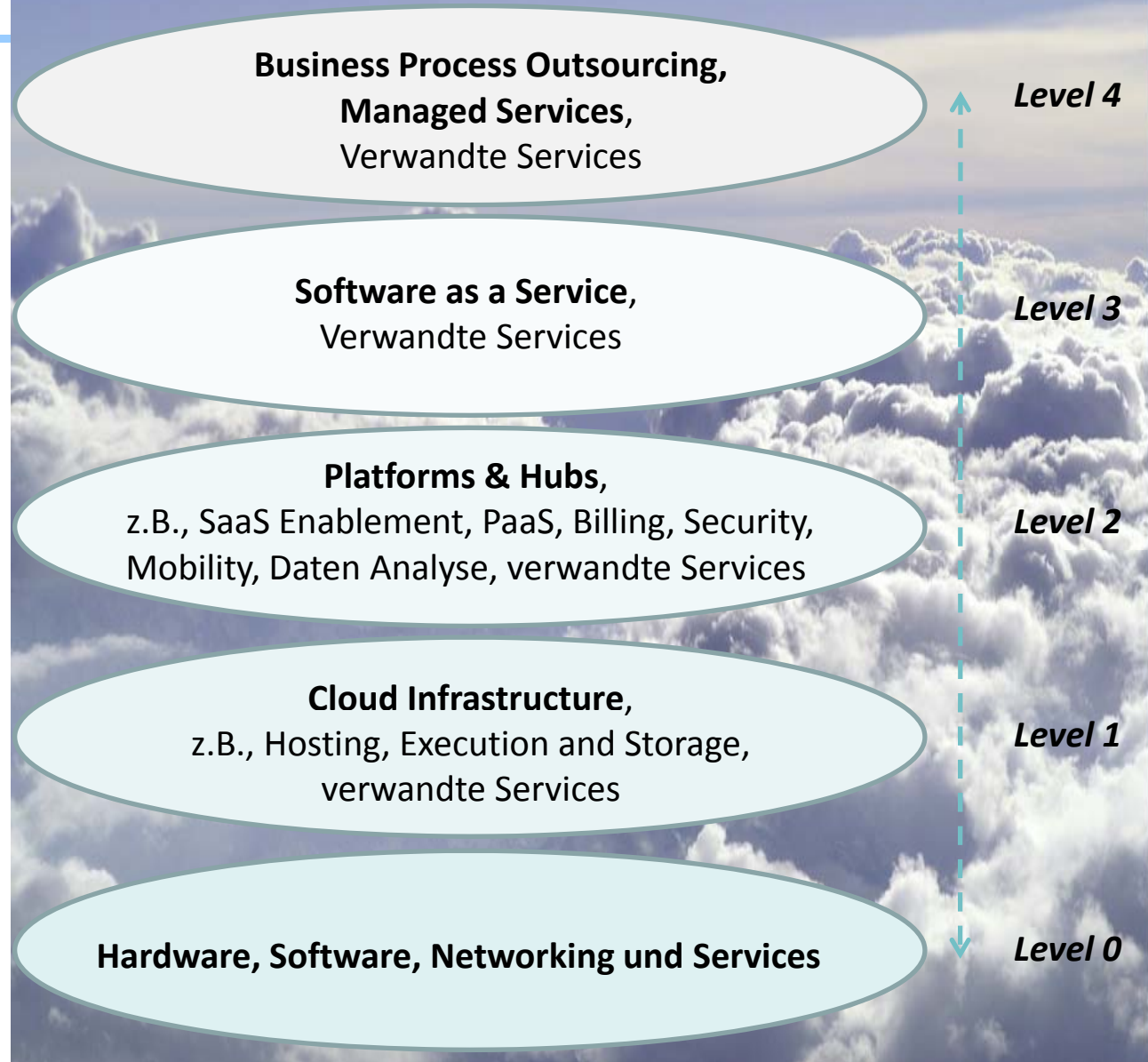
Level 1: Cloud Infrastruktur

Amazon, AT&T, HP, IBM, Latisys, MaximumASP, Microsoft, NAVISITE, NTT, OpSource, Peer 1, Rackspace, SAVVIS, Stratascale, The Planet, Verizon, XO/Concentric

Level 0: Technologie Anbieter

Cisco, Dell, Ensim, HP, IBM, Intel, Microsoft, Red Hat

Cloud IT: Definition und Ecosystem Framework



Source: Saugatuck Technology Inc.

Entire contents © 2009 Saugatuck Technology Inc.
All rights reserved.

Software as a Service (SaaS) – eine Begriffsbestimmung

Die unternehmerische Perspektive

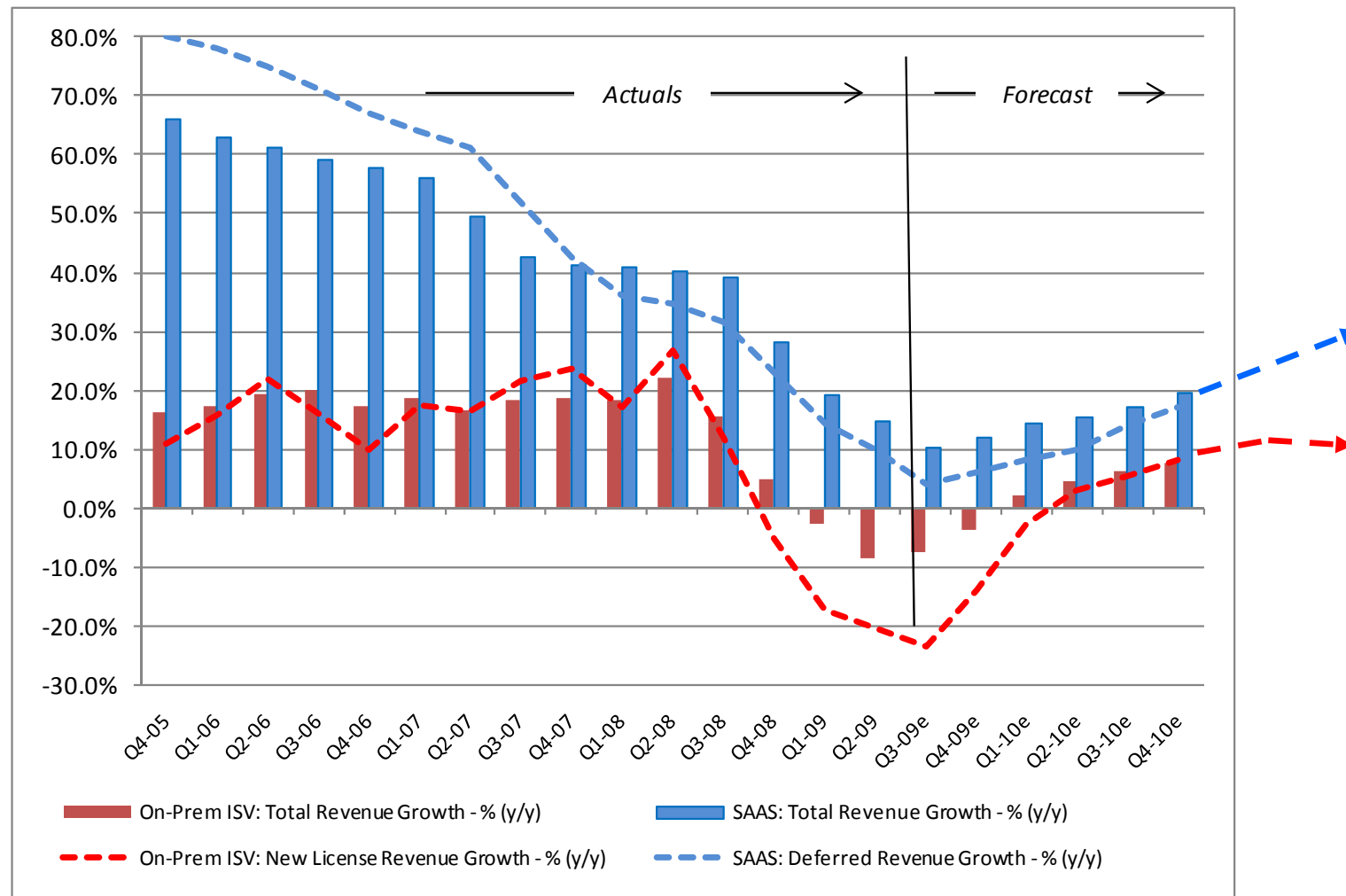
Bei Software as a Service...

- *abonnieren Anwender einen Service, den sie wann immer und wie oft nutzen und dementsprechend bezahlen, anstatt eine Anwendung auf eigene Kosten zu installieren, pflegen und warten zu müssen, ohne Berücksichtigung, wie oft sie diese überhaupt nutzen wollen.*
- *stellen IT-Hersteller den Service kostengünstig über das Internet zur Verfügung, setzen Web-Browser mit modernen Technologien, bekannter Infrastruktur, und vielfach Entwicklungs- und Betriebs-Methoden der nächsten Generation, wie Multi-Tenancy, ein.*

Software as a Service (SaaS) – eine Begriffsbestimmung

- **Die technische Perspektive:**
 - *Software, die im Rahmen eines „Utility Computing“ zur Verfügung gestellt und genutzt wird, wobei der Service Provider die Anwendung, bzw. deren Funktionalität oder die Bereitstellungs-/Infrastruktur-Software über ein Netzwerk (Internet) und Service-Interfaces darstellt.*
 - *Typischerweise werden diese Dienstleistungen entweder über ein Subskriptions-Modell, nach Art der Bereitstellung/Infrastruktur, nach Nutzungsintensität oder Anzahl Nutzer, etc. bezahlt.*

SaaS vs. On-premise ISVs: Nach dem Sturm



Source: Company Reports, Edgar Online, Yahoo Finance, Webpush, Saugatuck Technology. Data normalized to reflect non-standard fiscal years. Traditional ISV Market Basket: Autodesk (ADSK), BMC (BMC), Compuware (CPWR), Epicor (EPIC), Lawson (LWSN), Oracle (ORCL), SAP (SAP); SaaS Market Basket: Blackboard (BBBB), Concur (CNQR), DemandTec (DMAN), Kenexa (KNXA), NetSuite (N), RightNow (RNOW), Salesforce.com (CRM), SuccessFactors (SFSF), Taleo (TLEO), Ultimate Software (ULTI).

Top 3 SaaS Lösungen nach Unternehmensgröße

In 2010: Top 3 SaaS Lösungen nach Unternehmensgröße					
100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	>5000
Collaboration	Finance/ ERP	Collaboration	HR/Benefits	Payroll	Collaboration
Customer Service	Sales Force Automation	Customer Service	Collaboration	Collaboration	Time & Labor Management
Finance/ ERP	Payroll	Finance/ ERP	Customer Service	Customer Service	HR/Benefits
Bis 2011: Top 3 SaaS Lösungen nach Unternehmensgröße					
100-300	300-500	500-1000	1000-2500	2500-5000	>5000
Collaboration	Customer Service	Collaboration	Collaboration	Collaboration	Collaboration
Customer Service	HR/Benefits	Customer Service	HR/Benefits	Customer Service	Time & Labor Management
Finance/ ERP	Finance/ ERP	Payroll	Finance/ ERP	HR/Benefits	HR/Benefits

Source: Saugatuck Technology Inc., 2009 SaaS Survey (Dec '08), N=1788

Saugatuck Erkenntnis: In 2009, waren Collaboration, Customer Service und Finance & Accounting die Top SaaS Anschaffungen. Ab 2011, werden HR/Benefits ebenfalls zur wichtigen Priorität aufsteigen – dies über alle Kundensegmente – und wachsende Betonung der Effizienz und Prozess-Verbesserung bei den wichtigen Geschäftsanwendungen widerspiegeln.

Top SaaS Lösungen – USA & West-Europa

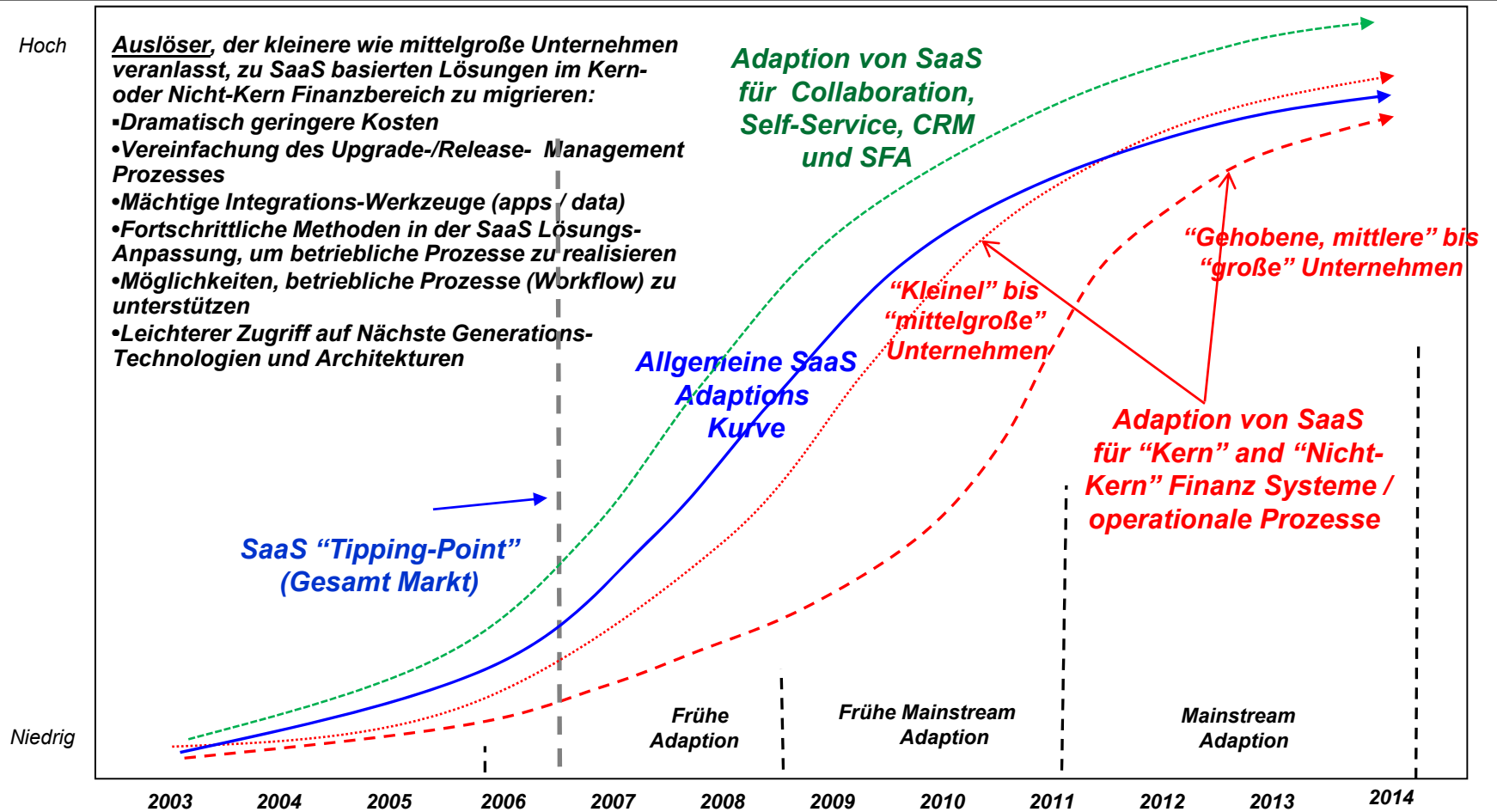
Top SaaS Lösungen bis 2011	Ww Größe n	USA			EUROPA		
		Unter 1,000	1,000 to 5,000	Über 5,000	Unter 1,000	1,000 to 5,000	Über 5,000
Collaboration Technologien	1	1	1	1	1	3	1
Personalwirtschaft/Gratifikations Mgmt.	2	2	2	2	4	2	3
Customer Service & Support	3	5	6	7	2	6	4
Lohn-/Gehaltsabrechnung	4	4	7	3	6	14	10
Finanzen & Buchhaltung	5	8	9	12	3	1	5
BI & CPM	6	10	8	5	7	8	2
Arbeitszeit Mgmt	7	6	4	13	15	4	6
Salesforce Automation	8	3	3	4	10	16	17
Talent & Performance Mgmt	9	7	5	6	18	9	8
E-Commerce	10	9	10	10	5	17	13
Einkauf & Sourcing	11	11	17	8	17	11	11
Supply Chain Mgmt	12	13	11	9	11	13	12
Supplier Relationship Mgmt	13	12	13	11	14	5	14
Mobilitäts Mgmt	14	14	15	15	9	7	7
ERP /Fertigung	15	16	12	14	8	10	15
Governance, Compliance & Risk Mgmt	16	15	16	16	13	12	16
Treasury & Cash Mgmt	17	17	14	18	12	18	9
Product Lifecycle Mgmt	18	18	18	17	16	15	18

Source: Saugatuck Technology Inc., 2009 SaaS Survey (Conducted Dec '08), WW N=1788, W. Europe N=706, Germany N=240

Saugatuck Erkenntnis: in 2009 gehörten Collaboration, Personalwirtschaft und Customer Service weltweit zu den priorisierten SaaS-Anwendungen. Erwähnenswert ist, dass Wachstum bei den Kernanwendungen - einschließlich Finanzsysteme und E-Commerce – bei Europäischen KMUs stärker ausgeprägt ist, als in den USA.

SaaS und betriebliche Anwendungssoftware

Zwischen 2010 und 2012 werden mindestens 40 Prozent der mittelgroßen Unternehmen es ernsthaft evaluieren, SaaS-basierte Lösungen für Kern-Anwendungen im Finanzbereich und ebenso im Auftragswesen, Einkauf, ERP und Personalwesen einzusetzen.



Source: Saugatuck Technology

Wichtige Ratschläge für ISVs, um mit SaaS zu gewinnen

Hybride Architekturen sind die Zukunft

- SAP zieht sich zurück und baut Multi-Tenancy auf, gleichzeitig aber entwickelt es das neue On Demand LE Hybrid Angebot (die Brücke zwischen der Cloud und On Premise Anwendungen).
- Oracle und Salesforce scheinen einen Tanz zu wagen – das scheint der Deal zwischen der Cloud und der On Premise installierten Basis zu ergeben.
- Microsoft Software-plus-Services / Azure – der Ansturm zu ihrer Multi-Tenancy Plattform hat begonnen.
- **Wichtige Erkenntnis:** Traditionelle On Premise Anbieter müssen es absichern, dass nicht nur ein neues Nutzenversprechen Einfluss auf die installierte Basis bzw. Kunden gewinnt, sondern auch genug an neuem Wert entsteht, das sowohl alten wie neuen Kunden ein seriöses Bild vermitteln und Marketing ermöglichen kann.

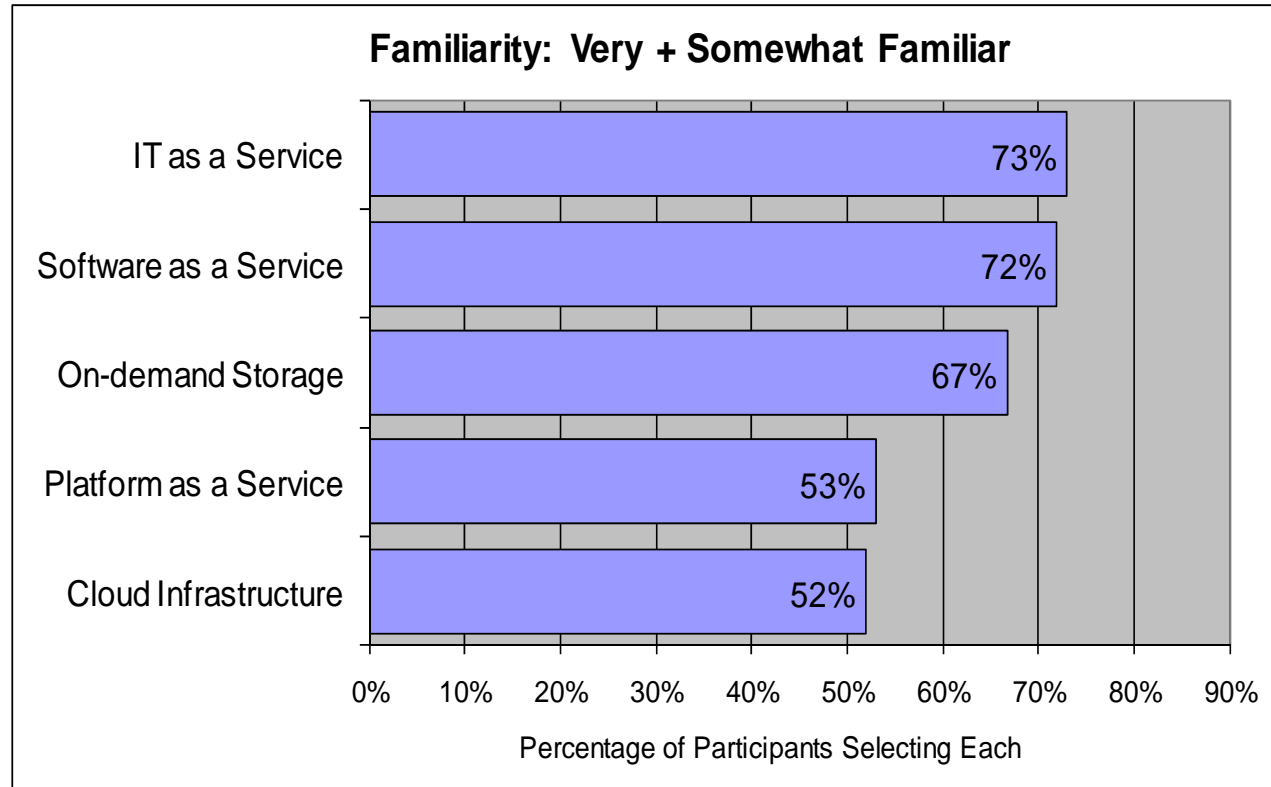
Eine neue Form der Kundennähe

- Die Verlagerung von einem „Produkt“ zu einem „Service“ fokussierten Angebot und Lieferung ist schwierig.
- Verlangt ein dramatisches Umdenken, wie Firmen sich bei ihren Kunden engagieren und mit ihnen umgehen.
- Es empfiehlt sich nicht, gleiche interne Leute, insbesondere im Vertrieb und Channel, einzusetzen.
- Kulturelle Veränderung ist oft schwieriger und eine langwierigere Angelegenheit, als Technologie und das Geschäftsmodell; aber wer hier versagt, wird nicht gewinnen können.
- Kontinuierliche Innovation ist äußerst wichtig, um einen hohen Zufriedenheitsgrad und Kunden-Bindung zu gewährleisten.
- **Wichtige Erkenntnis:** SaaS/Cloud ist fundamental ein anderes Geschäft und verlangt ein komplettes Umdenken an Nutzungsversprechen, Go-to-Market Strategien und interne Kultur.

Kontinuierliches Reduzieren der operativen Kosten

- Betrifft Mitarbeiter, Prozesse und Technologie – die klassische Triade.
- Alles was nicht mit dem Kerngeschäft in Verbindung steht, ist out zu sourcen.
- R&D sollte nicht nur neue Angebote fokussieren, sondern ständig an der Verbesserung der Stückkosten arbeiten.
- Operationale Kosten eines SaaS Anbieters sollten nicht mehr als 20% der Gesamterlöse betragen.
- **Wichtige Erkenntnis:** Verbindung mit anderen SaaS Partnern, um „Mehr“ für „Weniger“ zu liefern und höheren Gewinn zu kreieren.

Weitgehende Vertrautheit mit der Cloud Terminologie



Anmerkungen:

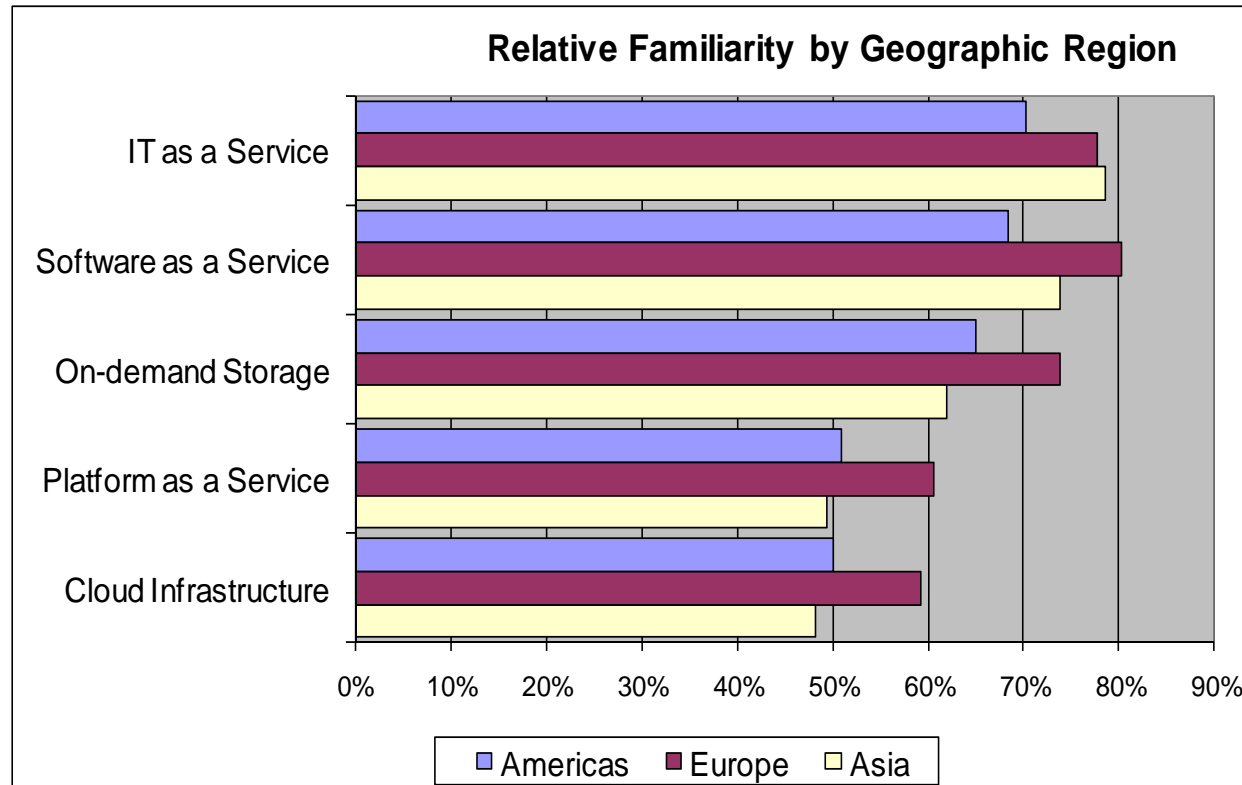
- Die Daten berücksichtigen Angaben wie "Very Familiar" oder "Somewhat Familiar" (die zwei Top-Wertungen)..
- "IT as a Service" und "Software as a Service" sind weitestgehend geläufige Bedingungen und Konzepte.
- Dass rund 28% von sonst kenntnisreichen IT und Business Executives relativ unvertraut mit SaaS sind, ist überraschend.
- Nur die Hälfte der Befragten waren mit "Platform as a Service" und "Cloud Infrastructure" Begriffen vertraut.

Source: Saugatuck Technology Inc.; 2009 global user survey, n = 670

Saugatuck Erkenntnis:

- Die einfachsten und am weitesten verbreiteten Aspekte der Cloud sind den Anwender-Executives am meisten vertraut; die komplexeren wie die potential nutzbringenden dagegen nicht. Das regt verbesserte wie weitgefaste Ausbildung innerhalb von Anwender-Organisationen an. Die Erwartungen der Cloud Adaption müssen daher an die Realität des Mangels an Käufer/Entscheider Wissen angepasst werden.

Europa führt vor USA, Asien in Ungezwungenheit zur Cloud



Source: Saugatuck Technology Inc.; 2009 global user survey, n = 670

Anmerkung:

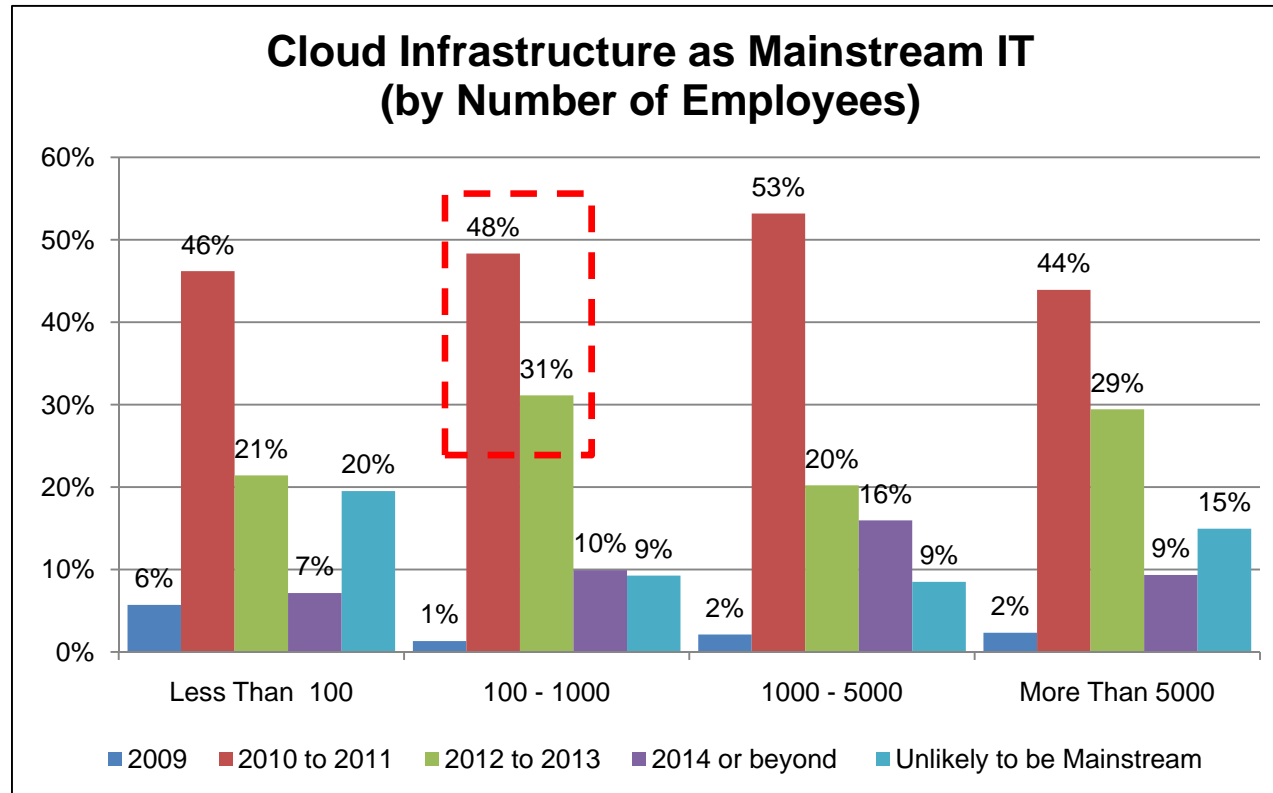
- Die Daten berücksichtigen Angaben wie "Very Familiar" oder "Somewhat Familiar" (die zwei Top-Wertungen).
- Insgesamt zeigt das Bild der Vertrautheit über die Regionen gewisse Einheitlichkeit. Das führt zu dem Schluss, dass Herausforderungen an Käufer/Beeinflusser wie an Anbieter über Regionen hinaus gleich sind.
- Europäische Befragte waren insgesamt vertrauter mit Cloud-Begriffen.
- Asiatische Befragte waren weitestgehend zurückhaltend.
- US Befragte zeigten überraschend wenig Vertrautheit.

Saugatuck Erkenntnis:

- Executives Europäischer Unternehmen scheinen eine viel solidere Vertrautheit mit Cloud-Konzepten zu haben, was darauf schließen lässt, dass Europäische Unternehmen eher in der Lage sein werden, Cloud-Services zu adaptieren und zu nutzen. Der relativ verzögerte Umgang der US-Executives lässt die Vermutung zu, dass USA die Führung im Cloud Computing an Bewusstsein und Umsetzung verlieren dürfte.

Entire contents © 2009 Saugatuck Technology Inc.
All rights reserved.

Mittelgroße Unternehmen sehen Cloud Infrastruktur als Teil der Mainstream IT früher



Anmerkungen:

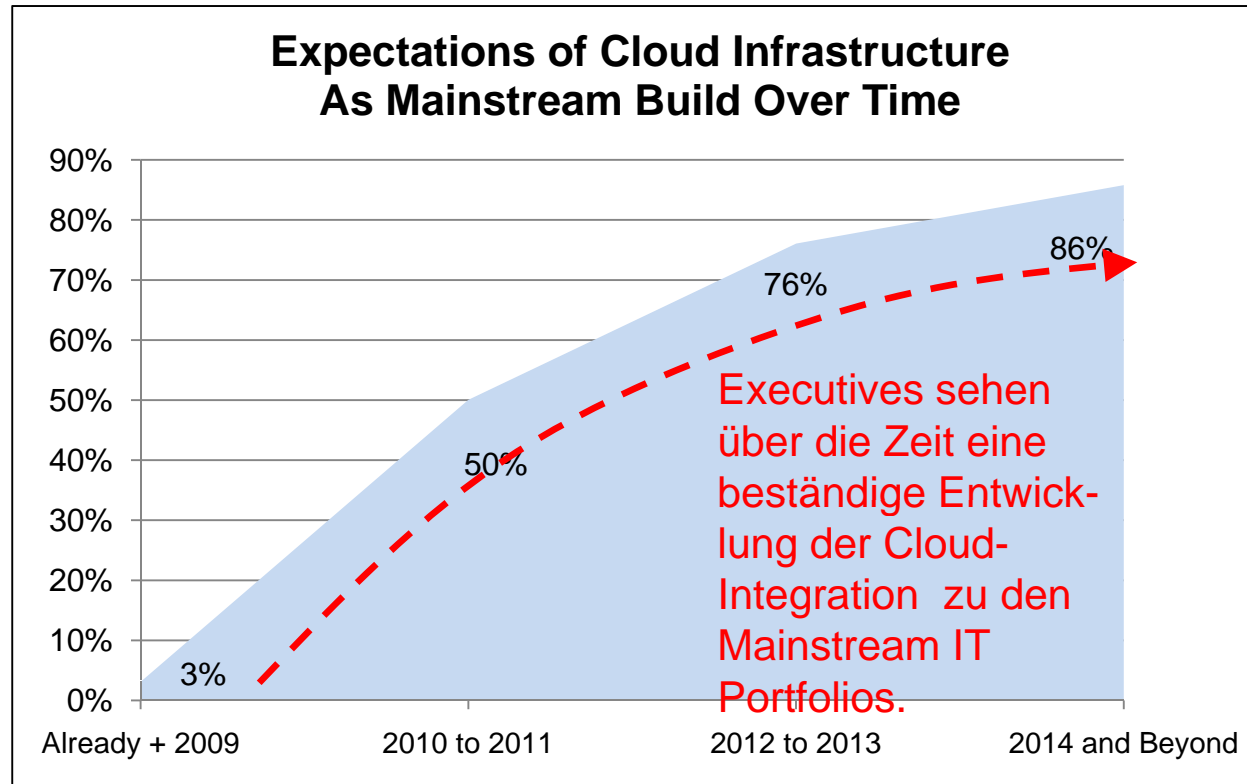
- Erwartungen variieren nicht signifikant nach Unternehmensgrößen.
- Unternehmen mit 100 bis 1000 Mitarbeitern zeigen die höchsten Erwartungen zur Entwicklung der Mainstream Cloud IT bis 2013.
- Die kleinsten und die größten Unternehmen dagegen sehen Cloud NICHT als Teil ihrer Mainstream IT (20% der Unternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern und 15% der Unternehmen mit mehr als 5000 Mitarbeitern).

Source: Saugatuck Technology Inc.; 2009 global user survey, n = 670

Saugatuck Erkenntnis: Während die Majorität der Unternehmen aller Größenordnungen Cloud IT innerhalb der nächsten Jahre als Mainstream erwartet, zeigen die kleinsten wie die größten Unternehmen eine signifikante Prozentgröße an Executives, die das Verbleiben der Cloud außerhalb des Mainstreams erwarten. Wir glauben, dass dies durch das Fehlen ausreichender Geschäfts-Lösungen, die für Unternehmen außerhalb des mittelgroßen Bereiches entwickelt wurden, begründet ist. Dienstleister sollten daher mehr Unternehmensgrößen-relevante Lösungen anbieten.

Entire contents © 2009 Saugatuck Technology Inc.
All rights reserved.

Cloud Infrastruktur Services werden bis Ende 2013 Teil der Mainstream-IT – wahrscheinlich eher



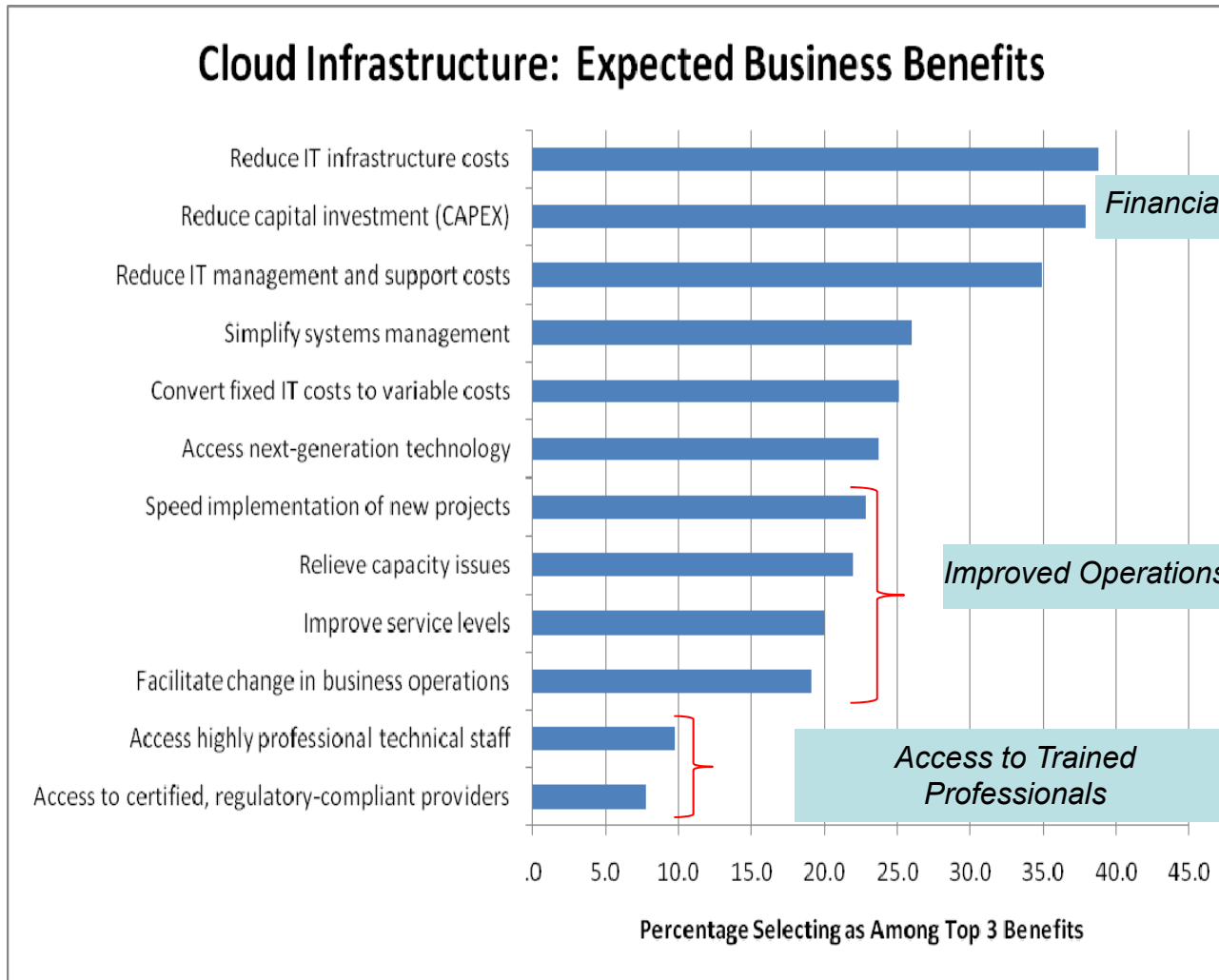
Anmerkungen:

- 76% der Befragten sehen see Cloud Infrastruktur Lösungen als Teil der Mainstream IT zum Ende 2013.
- 50% sehen dies bis zum Ende 2011 geschehen.
- 14% der Befragten schlussendlich sind derzeit unsicher, ob Cloud Lösungen jemals Mainstream Angebote werden.

Source: Saugatuck Technology Inc.; 2009 global user survey, n = 670

Saugatuck Erkenntnis: Unter Berücksichtigung dass die Daten es nicht besagen, wann Cloud Infrastruktur mehrheitlich zur Kern-IT wird, so ist es jedoch eindeutig, dass Cloud als Teil der Mainstream-IT eingeschätzt, wird. Diese Aussichten sind sowohl begründet wie erfüllbar. Allerdings indiziert dies auch, **dass Anwender, die über keine Cloud Expertise verfügen, in der Minderheit sein und ab 2013 erhebliche Wettbewerbsnachteile zu erfahren werden..**

Finanzieller Nutzen steht an erster Stelle

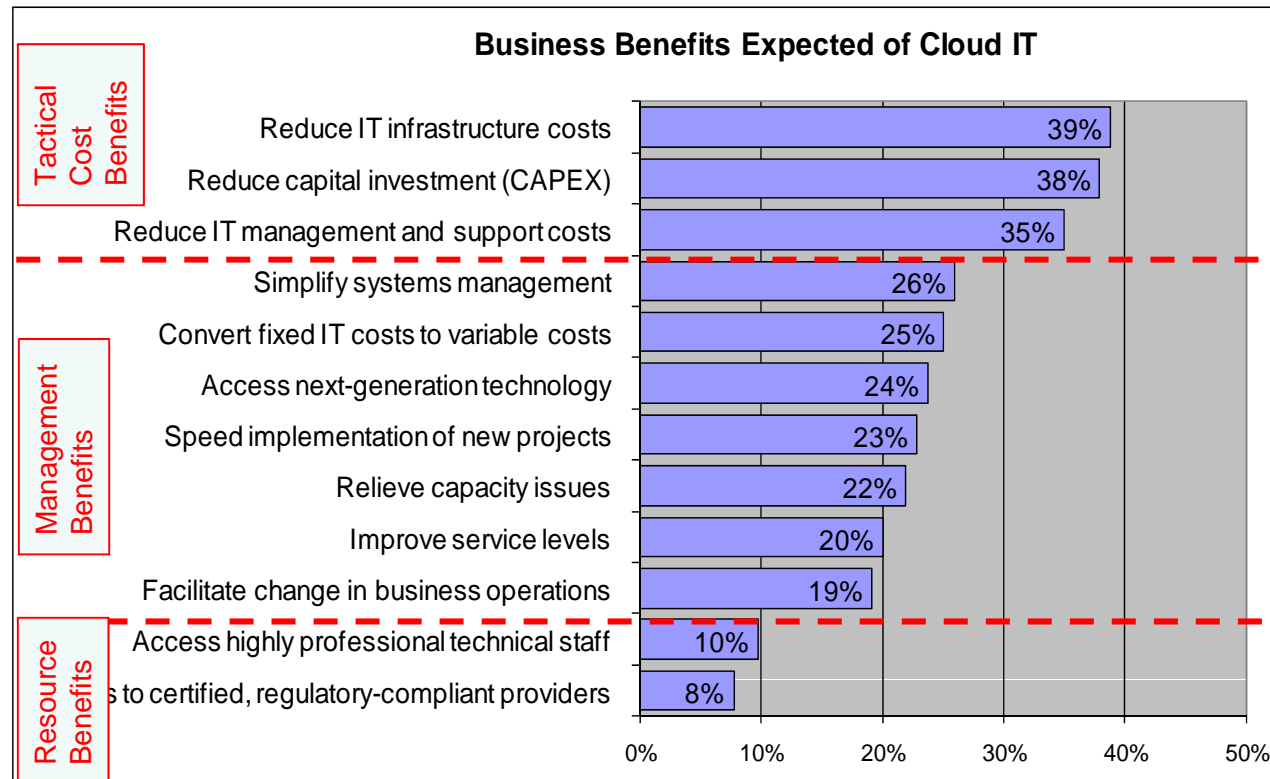


Saugatuck Erkenntnis:
 Während Anwender anführen, dass finanzieller Nutzen die Adaption antreibt, glaubt Saugatuck, dass finanzieller Nutzen in hohem Masse vom Preis-Modell des Anbieters abhängt. Zusätzliche Business-IT-Anpassung bringt wahrscheinlich den größten finanziellen Erfolg in der Cloud.

Source: Saugatuck Technology Inc., 2009 Cloud Infrastructure Survey (June'09), WW N=670



Reihenfolge der erwarteten Geschäfts-Nutzen über Cloud Infrastruktur Lösungen



Anmerkungen:

- Drei eindeutige Zuordnungen an Nutzen-Erwartungen werden durch die globalen Daten indiziert.
- **Kosten-orientierter** Nutzen ist der überwiegend wichtigste angeführte Grund..
- Während das mittlere Segment ebenso mit dem Kosten/Nutzen-Ansatz bezeichnet werden kann, tendiert es doch zu langfristigen **Management-Effekten und Verbesserungen**.
- Das untere Segment stellt Nutzen an **Ressourcen** dar, die sonst auf andere Weise als über die Cloud nicht verfügbar wären.

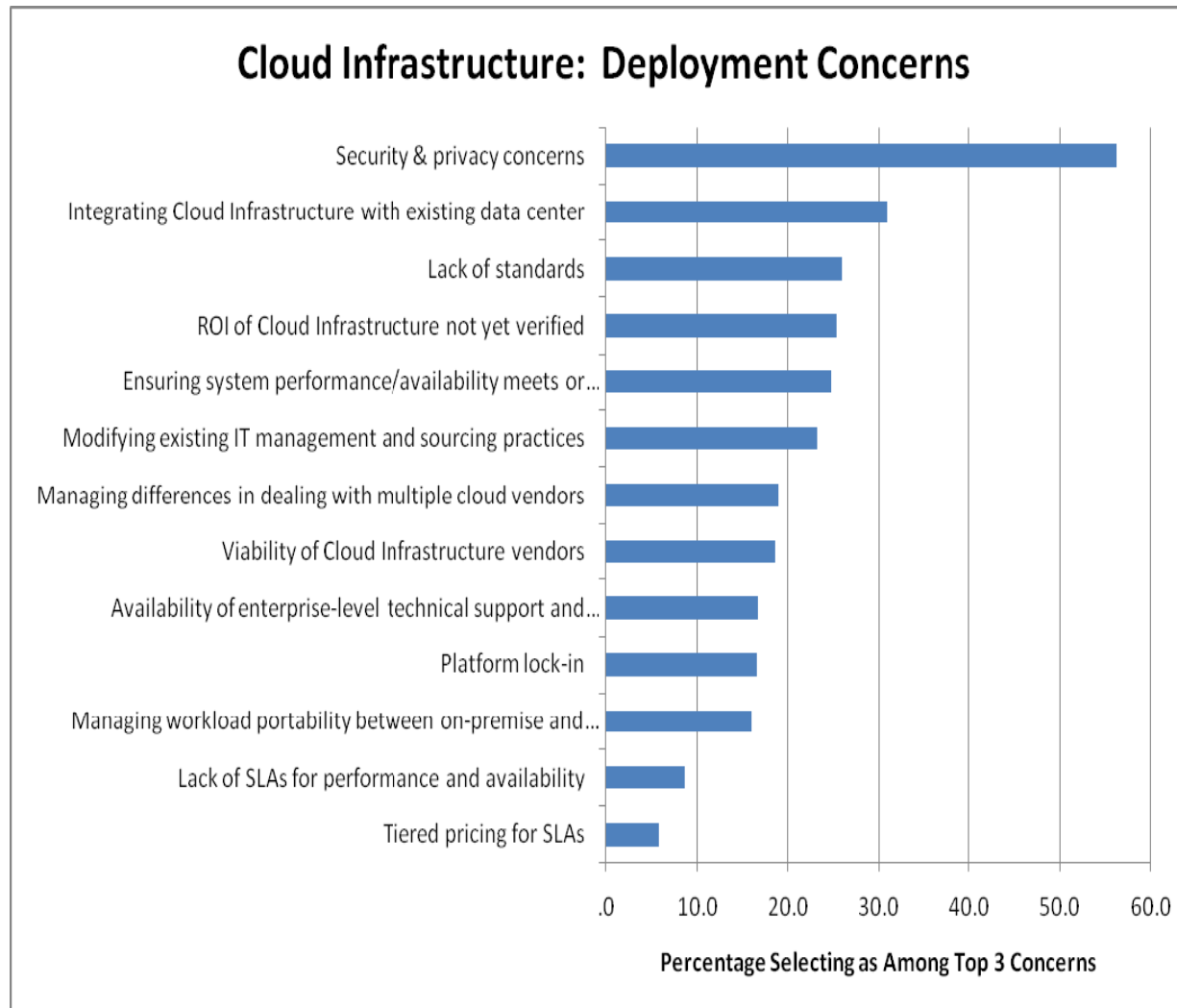
Source: Saugatuck Technology Inc.; 2009 global user survey, n = 670

Saugatuck Erkenntnis:

- Die Werte-Vorstellung der meisten Käufer/Beeinflusser zeigt aktuell eine eindeutige Fokussierung auf einen kurzfristigen Kosten/Nutzen-Ansatz. Dies zeigt eine sehr taktische, „fix-it-now“ Annäherung, die typisch und dominierend für die meisten Cloud-Überlegungen und -Adaptionen zur Zeit ist. Wir sehen die Wichtigkeit des Management-Ansatz mit wachsender Bedeutung zur Expertise an Wissen und Umgang mit der Cloud-Infrastruktur ansteigen.

Entire contents © 2009 Saugatuck Technology Inc.
All rights reserved.

Einflussfaktoren zur Adaption von Cloud Computing



Saugatuck Erkenntnis:
Saugatuck glaubt, dass viele Anwender befürchten, dass die Anforderungen an die Organisation und an Richtlinien, die durch den Wechsel von dedizierten zu verteilten Ressourcen entstehen, signifikant sind.

Source: Saugatuck Technology Inc., 2009 Cloud Infrastructure Survey (Julne09), WW N=670

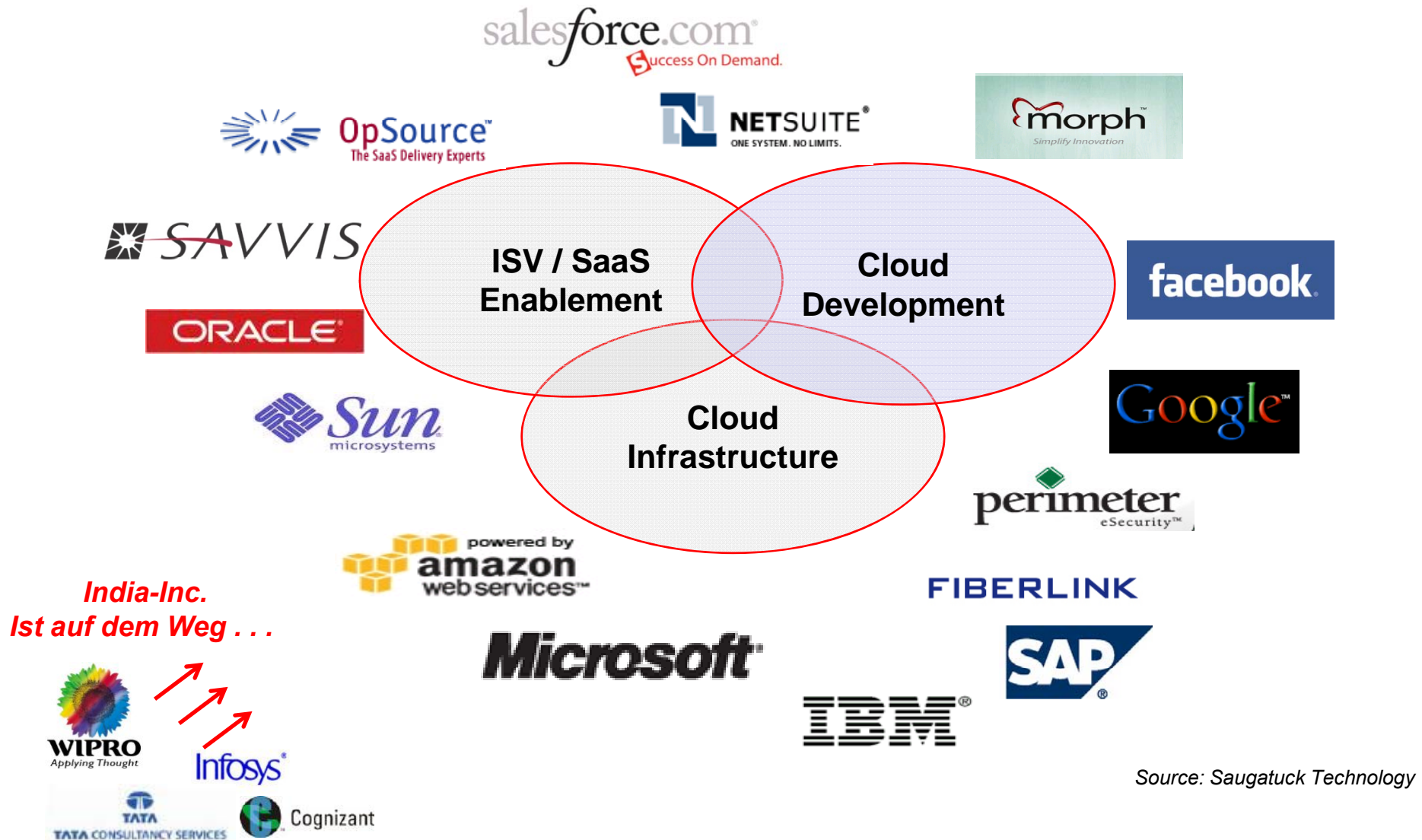
Die wichtigsten Plattform-Anbieter

Plattform Anbieter	Amazon	Google	Microsoft	NetSuite	OpSource	Oracle	Salesforce
Name der Plattform	Amazon Web Services	Google App Engine	Azure; Connected Services, Framework, Dynamics CRM	NS-BOS	Opsource	Oracle SaaS Platform	AppExchange; Force.com; Apex
Strategische Zielsetzung	Gewinnen von Marktbedeutung, Früher Eintritt in die Cloud	Erweiterung des Anreizes der Google Plattform	Kooperativer Austausch mit Telecoms, Management von ISV channels und Entwickler Gemeinschaften	Gewinnen von SME Kunden, Befähigung von SaaS-Partnern	SaaS-Befähigung	Bestimmte ISVs für SaaS-Befähigung	Etablieren einer Plattform für Cloud-Computing
Integrations Ansatz	APIs	APIs	Plattform, .NET, WS APIs	Plattform WS APIs	Boomi, Cast Iron, OpSource Connect/X-ESB	Fusion Middleware, APIs	Plattform, WS APIs
Entwicklung durch Kunden	Entwicklung über Partner	Python; webapp, Django	Unlimited; Visual Studio	SuiteScript SuiteTalk	Limited	Oracle SOA Suite	Force SDE APIs for UI; Dta, Workflow, Apex
Entwicklung und Laufzeit	Entwicklung über Partner: Microsoft, IBM und Linux Runtimes	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Source: Saugatuck Technology

Die drei Säulen des "Platform-as-a-Service"

Repräsentative Beispiele



Source: Saugatuck Technology

Einblicke

Master Brand	Strategie	Stärken	Herausforderungen
Amazon	Bereitstellen der technischen Grundvoraussetzungen für das Cloud Computing	Marktbeeinflussende Preisgestaltung	Wertbeständigkeit, Bedeutung über die Nische hinaus
Google	Verschieben des Computing-schwerpunktes zur Cloud	Innovation, Informationsmanagement	Beta-Versionen für immer; Gewinnen von Unternehmens-
HP/EDS	Fokus auf Rechenzentrums-Anforderungen; Service-Qualität	Umfassende Leistung, Fokus auf Rechen-	Kohärenz; Umsetzung im Markt
IBM	Bereitstellen von Sicherheit über den Namen IBM. Die Lösung mit gerigem Risiko	Reputation des geringsten Risikos, Markt Präsenz	Interne Ausrichtung, Kannibalisierung
Microsoft	Umsatzwachstum über Software-plus Services (S+S) von der Basis	Installierte Basis, Partner und Entwickler	Microsoft Kultur, S+S Vision, klare und eindeutige Botschaft
Oracle	Gewinnen von Umsätzen über Hosting und SW Tools durch den Wechsel von ISVs zu SaaS	Erfahrung im Hosting, Volles Spektrum an Produkten	Klarheit der Botschaft, Image
Salesforce	Durchbruch bei Plattform und Partnerschaften, Fokus auf den gehobenen Markt, gleichzeitig Bemühungen zur Beibehaltung der Subskriptionsdauer von SMB.	Markt-Momentum, Plattform-Angebot	Beibehalten des Wachstums, Glaubhaftigkeit bei Großunternehmen
SAP	Primärer Ansatz für SMB (byDesign), dann aufwärts im Markt mit der LE OD Initiative (Bestandskunden)	Marktstellung im Großkundensegment. On-premise Software	Finanzieller Ansatz/Modell, Plattform

Warum entscheiden sich SMB Käufer für SaaS?

Zwingende Mittelstands-Konditionen

- *Errichten von neuen Standorten*
- *Bedienen neuer Märkte*
- *Verteilte Organisationen*
- *Outsourcing zu einem Geschäftspartner*
- *Auseinandersetzen mit unerwartetem, substantiellen Wachstum*
- *Vorbereiten auf die Rezession*
- *Einrichten eines neuen Vertriebs-Kanals*
- *Integration einer neuen Einkaufs-Quelle*
- *Auseinandersetzen mit mehr diszipliniertem und regulierten Finanz-Berichten*
- *Anhalten zu mehr nachhaltigen Geschäfts- und Leistungszielen*
- *Etablieren neuer Geschäftsmodelle*
- *Auseinandersetzen mit mehr aggressiven Wettbewerb*
- *Antwort auf steigende Kunden-Anforderungen oder Erwartungen*

Saugatuck Erkenntnis: *IT kann Wachstum unterstützen oder ermöglichen. IT kann aber auch Wachstum behindern oder verhindern, wenn es keine genügende Antwort auf sich verändernde Geschäfts- und Wettbewerbs-Anforderungen liefern kann.*

Zwei Schlüssel-Vorteile von SaaS für den Mittelstand

1. Finanzieller Wert von SaaS

- **Schnellerer Wert-Umsatz (Time-to-Value)**
 - SaaS wird schnell installiert und wird schneller zum Teil der Unternehmens-Prozesse
 - Das Geschäft realisiert die Vorteile von daher SaaS viel eher
- **Mehr an erschwinglichen Lösungen**
 - Keine großen Vorab-Investitionen erforderlich
 - Wechsel von Investition (Capex) zu operationalen Kosten (Opex)
 - Total Cost of Ownership (TCO) ist 30% geringer, wenn auch erst bei
 - 30 Nutzern (Yankee Group)
 - 200 Nutzern (McKinsey Consulting)

Saugatuck Erkenntnis: SaaS ist wesentlich mehr als nur Software – SaaS ist ein Business-Service, der dem Anwender sowohl die Lösungen wie deren Management bietet. Eingebunden in diese Dienstleistung sind die kompletten Rechenzentrums-Infrastruktur-Services: Netzwerke, Speicher, Betriebs-Systeme, Datenbanken, Anwendungs-Server, Web-Services und natürlich Disaster- und Back-up Dienste. Zudem, ein umfangreiches Angebot an zusätzlichen Leistungen, wie Authentisierung, Identitäts-Management, Monitoring, Patch-Management, Nutzer/Aktivitäts-Monitoring, Software-Upgrades und Anpassungen sind Bestandteil einer SaaS-Lösung.

Zwei Schlüssel-Vorteile von SaaS für den Mittelstand

2. Verbesserte Abläufe mit SaaS

- **Kontinuierliche Innovation**
 - Anstelle von halbjährlichen oder jährlichen Upgrades
 - Eingeschlossen in eine reguläre und üblicherweise kontinuierliche Abfolge
 - **Weniger technische Ressourcen**
 - Es werden signifikant weniger technische Ressourcen benötigt
- **Fokus** –
 - Erübrigt die Ablenkung durch Management von IT-Anlagen –
 - **Hardware, Software, Netzwerke**
 - **Technisches Personal**
 - **Ermöglicht den Fokus auf Kern-Kompetenzen und –Wertezuwachs.**
 - Reduziert den Druck auf die IT

Saugatuck Erkenntnis: wenn die Anforderungen des Geschäftes ersichtlich ansteigen, ist es einfach, weitere Nutzer zu lizenzieren, ohne sich Gedanken über zusätzliche Hardware, Software oder Netzwerk zu machen, oder gar zusätzliches Personal anzustellen, das diese erweiterte Umgebung managen kann. In der Tat, dies ist der am meisten übersehene und unerwartete Vorteil von SaaS: es ist eine grenzenlos skalierbare Geschäfts-Ressource die zu keinem Zeitpunkt größere Kapital-Ausgaben verlangen wird.

Über Saugatuck Technology, Inc.

- **Strategie- und Marketing-Experten im gesamten Umfeld der Unternehmens-IT. Gegründet 1999 von Bill McNee**
 - Beratung in Markt-Strategien, Research- und Beratungsdienste als Subskriptions-Service.
 - Fokus auf Unterstützung von Herstellern, neue Märkte und Opportunitäten, traditioneller wie Next-Generation Software und IT Services zu identifizieren und zu erkunden.
 - Umfangreiche Praxis mit Schwerpunkt auf so genannte „Disruptive Technologies“, wie SaaS/Cloud, Web 2.0, SOA und Utility Computing.
- **Erfahrene IT-Experten**
 - Analysten verfügen über mindesten 25+ Jahre in führenden IT-Unternehmen / Think Tanks wie Gartner, Giga, KPMG, Accenture, IBM, HP
- **Firmensitz in Westport, Connecticut** – Büros in Santa Clara, California, Eltville, Deutschland sowie Research Partner in Asien/Pazifik

Wie Sie uns finden: Regionale Büros

Büro in den USA

Hauptsitz

Saugatuck Technology Inc.
49 Riverside Ave.
Westport, CT 06880
USA
+1.203.454.3900

Regional Sales: Al.Vanek@Saugatech.com

Silicon Valley

Saugatuck Technology Inc.
5201 Great America Parkway, Suite 320
Santa Clara, CA 95054
USA
+1.408.727.9700

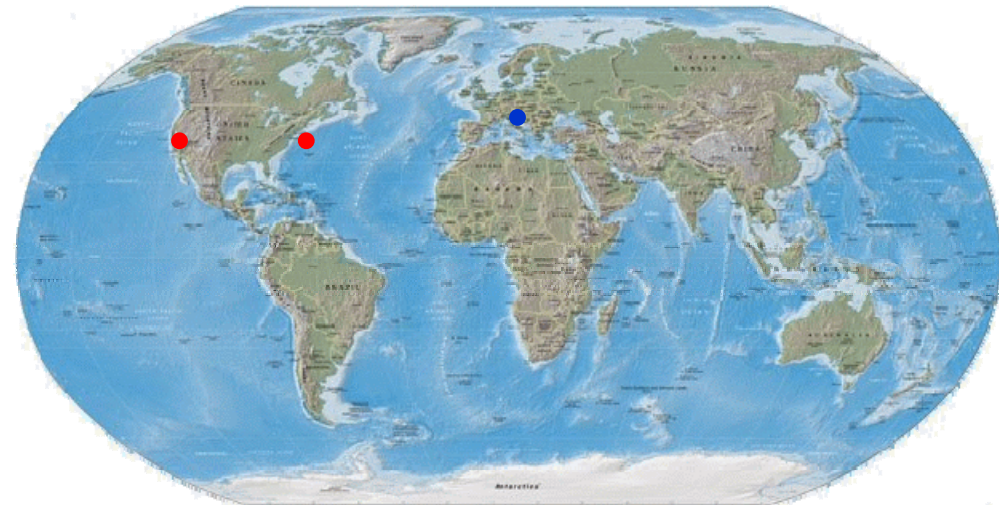
Regional Sales: Andrew.Jeffs@Saugatech.com

INTERNATIONAL

Deutschland

Saugatuck Technology Inc.
Blücherstr. 4
D 65343 Eltville am Rhein
Germany
+49.(0) 6123.630285

Regional Sales: frank.sempert@saugatech.com



Fragen?

