

# Online profitieren

Wer Software via Internet mietet, kann seine IT-Kosten erheblich senken. Was Unternehmer dabei beachten sollten.

Eigentlich folgt Elmar Schulte der Maxime: »Was du im Tagesgeschäft für deinen Betrieb brauchst, muss dir auch gehören.« Doch bei seiner IT-Ausstattung ist der Harzer Heizungsbauer diesem Grundsatz jetzt untreu geworden: Statt in eigene Programme zu investieren, nutzt Schulte für seinen 20-Mann-Betrieb Mietsoftware via Internet. »Und das klappt vollkommen reibungslos«, bilanziert der Firmenchef.

Eines der heißesten Themen der New Economy meldet sich zurück: das so genannte Application Service Providing (ASP) oder umgangssprachlich die Software aus der Steckdose. Dabei mietet der Nutzer seine Programme bei einem Dienstleister. Dieser sorgt für den reibungslosen Betrieb und berechnet die Nutzung. Kostspielige Investitionen in umfangreiche Hard- und Software bleiben dem Kunden erspart – er bedient die Programme per Datenleitung. Unausgereifte Technik und wackelige Geschäftsmodelle der

Anbieter sind passé, mittlerweile stellen viele große Software-Hersteller ihre Produkte als Mietsoftware zur Verfügung (siehe »Mietprogramme fürs gesamte Unternehmen«).

Ein wichtiger Grund für die ASP-Renaissance liegt in den angespannten IT-Budgets. »Unternehmer erkennen, welche operativen Vorteile ihnen Mietsoftware bringen kann«, bestätigt Torsten Gründer. Der Münchner Consultant berät Unternehmen bei der Auslagerung ihrer IT. Eine aktuelle Studie des Marktforschungsunternehmens Soreon ([www.soreon.de](http://www.soreon.de)) zeigt, dass Einsparpotenziale von bis zu 50 Prozent gegenüber dem Kauf und Betrieb eigener Software nicht unüblich sind.

## 25 Prozent gespart

So kostet beispielsweise die Anschaffung eines Standard-Warenwirtschaftsystems des Anbieters Sage samt Buchhaltung rund 25 Prozent mehr als die Miete des Produkts (siehe »Entschei-



Illustration: Thomas Di Paolo

## Mietprogramme fürs gesamte Unternehmen

Von der betriebswirtschaftlichen Standardlösung für kleine Unternehmen bis zum komplexen SAP R/3-System:

Mittlerweile können Unternehmer alternativ zum Kauf fast jede Software bei einem Dienstleister mieten.



Programm	Business-one und MySAP All-in-one	Canias	HR-Works	Sage Office Line
Anbieter	SAP	Industrial Application Software GmbH	ClassWare GmbH	Sage KHK Software GmbH & Co KG
Link	<a href="http://www.sap.com/germany/solutions">www.sap.com/germany/solutions</a>	<a href="http://www.canias.de">www.canias.de</a>	<a href="http://www.hrworks.de">www.hrworks.de</a>	über <a href="http://www.weko.de">www.weko.de</a>
Beschreibung	Über ein Partnernetz vertriebt der Wall-dorfer Konzern seine beiden Lösungen im ASP-Verfahren. Business-one wartet mit weitgehend standardisierten Funktionen auf. Das umfangreichere Programm All-in-one ist in mehr als 80 Branchenlösungen verfügbar.	Canias ist ein web-basiertes Enterprise Resource Planning (ERP)-System, das durch Java-Technologie plattformunabhängig ist. Es bietet Module für Logistik, CRM, Personal, Produktionsplanung und -steuerung, Finanzen sowie für das Dokumentenmanagement.	Dieses Programm unterstützt die Geschäftsprozesse in Personalabteilungen. Viele Arbeitsvorgänge lassen sich mit HR-Works unterstützen und automatisieren: Personalinformation, Urlaubsplanung, Spesenabrechnung, Sachmittel- und Systemverwaltung.	Als »integrierte Business-Software« bietet Sage seine Office-Line über Partner im ASP-Verfahren an. Die Lösung kombiniert und steuert Abläufe aus Finanz-/Rechnungswesen, Warenwirtschaft und -produktion, Personalwirtschaft, CRM und E-Business.
Preis	Individuell, siehe <a href="http://www.sap.com/germany/partners/mittelstand.asp">www.sap.com/germany/partners/mittelstand.asp</a>	Einmalig 500 Euro plus 50 Euro per User im Monat	Zehn Euro Basisgebühr plus Nutzungs-entgelt (je nach Unternehmensgröße)	Ab 300 Euro pro Monat (siehe »Entscheidungshilfe: Kauf oder Miete«)
Fazit	In standardisierten Prozessen zeigen SAP-Lösungen ihre Stärke. Chefs bekommen mit SAP die Sicherheit eines leistungsstarken Partners.	Canias können Chefs bedarfsweise ergänzen und müssen so nicht teuren Ballast kaufen. Die Preisgestaltung ist sehr fair.	Ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis bietet die Software der HR-Works. Einen sehr guten Ruf genießt die Internet-Reisekostenabrechnung.	Die Software der Sage Group im ASP-Verfahren bietet auch Kleinbetrieben eine gute Möglichkeit zum Einstieg in E-Commerce und E-Business.



dungshilfe: Kauf oder Miete) – Effekte wie Personalkosten-Ersparnis noch nicht eingerechnet.

Für Heizungsbauer Schulte waren neben den reinen Anschaffungskosten die üblichen Zahlungen für Wartung und Updates wichtige Umstiegsgründe. »Ich war es einfach leid, jedes Jahr zehntausende Euro zu bezahlen, um meine Programme auf dem Laufenden zu halten«, sagt Schulte. Konsequenz: Neben Warenwirtschaft, Buchhaltung und Produktionsprogramm hat er sogar das Office-Paket bei einem Dienstleister gemietet. »Wir zahlen nur dann, wenn wir die Textverarbeitung wirklich brauchen«, kalkuliert der Unternehmer.

### Personalkosten senken

Manchmal ist auch die Hardware der Auslöser für die Neuausrichtung der Firmen-IT. Etwa beim Berliner Gewürzgroßhändler India-Gewürze: Als der betagte Server des Betriebs das Zeitliche segnete, blieben Firmenchef Arne Klein nur zwei Möglichkeiten: Neuanschaffung der gesamten Anlage oder Auslagerung zum Dienstleister. »Ein Neukauf hätte aber bedeutet, dass wir einen IT-Administrator beschäftigen müssten«, sagt der Gewürzhändler, »und das wollen wir uns im Moment nicht leisten.« Stattdessen nutzen vier Mitarbeiter nun eine ASP-Lösung. Clou: Die Anbindung erfolgt über eine kostengünstige Standard-DSL-Leitung. Das gesamte System funktioniert so gut, dass Firmenchef Klein bereits an den Ausbau denkt: »Im nächsten Schritt werden wir unseren Webshop komplett an den Dienstleister auslagern.«

Dass insbesondere kleine und mittlere Unternehmen verstärkt mit ASP-Lösungen liebäugeln, bemerkt auch Software-Riese SAP. »Vor allem im Segment der Kunden mit weniger als 50 Millionen Euro Jahresumsatz fragt schon jedes fünfte Unternehmen nach einer entsprechenden Mietlösung«, bestätigt Ulrich Hoffmann, Manager ASP im Geschäftsbereich Mittelstand des Walldorfer Konzerns. Und dieser Markt wachse obendrein stärker als das traditionelle Geschäft mit installierten Programmen, so Hoffmann weiter. ▶

salesforce.com  
experience success™

IBM

IT-ON.NET  
IT-Online-Services Partnernetzwerk

#### Salesforce

Salesforce.com  
www.salesforce.com  
ASP-Angebot fürs Kundenmanagement (CRM). Bietet Echtzeitgriff auf Kundendaten, erlaubt den Zugriff auf Aktivitäten, Aufgaben und Ereignisse im Team. Stark in der Vertriebs- und Marketingautomatisierung sowie für Analysen. Gratis-Testversion im Web.

Ab 70 Euro pro Monat

**Mit Salesforce können sich Mittelständler ein Kundenmanagement leisten, wie es sonst nur den Großunternehmen vorbehalten ist.**

#### SAP, Hardware und Netzwerke

IBM  
www-5.ibm.com/services/de/ims  
IBM bietet mittelständischen Unternehmen ein breites Portfolio an IT-Dienstleistungen im ASP-Betrieb. Von der ersten Beratung bis zur Implementierung und zum laufenden Betrieb bietet IBM Unternehmen sämtliche IT-Services aus einer Hand.

Individuelle Angebote unter  
www.ibm.com/shop/de/services

**Die Wahl des amerikanischen IT-Multis bringt enorme Sicherheit, Zuverlässigkeit - kostet dafür den Nutzer aber auch etwas mehr.**

#### Semiramis

C.I.S. Cross Industrie Software AG  
über www.it-on.net  
Für viel Bewegung auf dem ERP-Markt sorgt die CIS-AG mit ihrer innovativen Semiramis-Suite. Das web-basierte Programm eignet sich besonders, um mobile Mitarbeiter oder Filialbetriebe nahtlos einzubinden. Zur Bedienung des ERP-Programms genügt ein Browser.

Ab 199 Euro, Infos: www.it-on.net/de/ware/semiramis/outsourcing/

**Semiramis ist der Shooting-Star auf dem Markt. Es eignet sich besonders für die web-basierte Zusammenarbeit in Industrie und Handel.**

Allerdings ist nicht jede Unternehmenssoftware für das Mietmodell prädestiniert. Insbesondere IT-Standardprozesse eignen sich für die Auslagerung zum Dienstleister: Buchhaltung, Personalverwaltung, Standard-Warenwirtschaft. Bei extrem firmenindividuellen Geschäftsprozessen wie beispielsweise der Steuerung komplexer elektronischer Lieferketten oder anderer exotischer Software lohnt das ASP-Modell nur selten.

**Nur Standards auslagern**

Doch selbst für derartige Konstellationen bieten sich gangbare Kompromisse. Das belegen die Gummiwerke

Kraiburg. »Wir nutzen das Beste aus beiden Welten«, beschreibt Geschäftsführer Ludger Boeck die IT-Strategie des Unternehmens. Zur Steuerung der komplexen Produktionsprozesse kommt eine Spezialsoftware zum Einsatz, die auf firmeneigenen Servern vor Ort läuft. »Das ist unser Kerngeschäft, darum kümmern wir uns selbst«, sagt Boeck.

Für die allgemeinen Aufgaben in der Verwaltung hingegen setzt sein Betrieb auf einen Dienstleister: Von ihm beziehen die Gummiwerke eine kaufmännische Standardsoftware für 120 Arbeitsplätze. Erfolg: Das Unternehmen kommt mit vier Angestellten in

der IT-Abteilung aus. »Würden wir unser eigenes SAP-System betreiben, wäre das nicht möglich«, sagt Kautschuk-Unternehmer Boeck.

Trotz der umfangreichen Potenziale, die eine Mietlösung fürs Geschäft bedeuten kann, sollten Firmenchefs jedoch ein paar wichtige Rahmenbedingungen einkalkulieren. »Wer zu blauäugig an die Sache herangeht, riskiert Schiffbruch«, mahnt ASP-Experte Gründer.

Zuerst gilt es, den geeigneten Anbieter der Mietsoftware zu finden. Das Unternehmen muss nicht nur über technische Voraussetzungen, viel Erfahrung mit dem ASP-Betrieb sowie der jeweiligen Software verfügen. Außerdem sollte es wirtschaftlich solide dastehen, denn ein ASP-Engagement ist meist langfristig. Wichtige Quelle für entsprechende Adressen sind die Programmhersteller – sie verfügen über langfristige Beziehungen zu ASP-Anbietern ihrer Produkte.

**Entscheidungshilfe: Kauf oder Miete**

Zwar entlastet eine ASP-Software das Eigenkapital des Unternehmens. Doch neben den Kosten sollten Firmenchefs bei der Wahl auch weiche Faktoren einkalkulieren.

**MUSTERRECHUNG**

Für impulse hat der Frankfurter IT-Dienstleister Weko Informatik GmbH (www.weko.de) den Kauf eines Programms mit der Miete des identischen Produkts verglichen. Zum Ansatz kommen jeweils Jahreswerte. Beim Kauf ist der Anschaffungspreis von 36 844 Euro für Hard- und Software auf drei Jahre verteilt.

Sage Software Office Line 100	KAUF	MIETE
Warenwirtschaft	1300,00	1492,92
Projektverwaltung	730,00	838,32
Finanzbuchhaltung	1300,00	1492,92
Anlagenbuchhaltung	730,00	838,32
Budgetplanung und -überwachung	530,00	608,64
Fünf Nutzer-Lizenzen	1316,67	1512,60
ASP-Grundgebühr	-	4758,00
Online-Kosten	-	1200,00
Server-Hardware	6014,67	-
Zinsen	2861,12	-
Datensicherung	360,00	-
<b>Gesamtkosten pro Jahr</b>	<b>15 142,45</b>	<b>12 742,72</b>

**DIE WICHTIGSTEN UNTERSCHIEDE ZWISCHEN KAUF UND MIETE**

Am Bildschirm sehen beide Programme gleich aus. Die Unterschiede liegen in Details, wie Verfügbarkeit, Installationsaufwand oder Erweiterbarkeit. Eine Gegenüberstellung.

	Installierte Software	Mietsoftware
Mögliche Standorte	wenige	viele
Anbieterwechsel	unwichtig	problematisch
Fixkosten	gering	höher
Echtzeitzugriff	wenig gemeinsame Daten	viele gemeinsame Daten
Datenspeicherungsart	inhouse	extern beim Dienstleister
Verfügbarkeit	unerlässlich	teilweise entbehrlich
Individualisierung	nach Anforderungen	Standardprogramm
Erweiterung	leicht	aufwendig
Zeit für Installation	hoch	gering
Nutzerfluktuation	niedrig	hoch

**Detailliertes Vertragswerk**

Nachdem der künftige Dienstleister ausgewählt ist, muss ein wasserdichter Vertrag die erfolgreiche Programm-Miete für alle Eventualitäten absichern. Kernstück ist die Vereinbarung so genannter Service Level Agreements, kurz SLAs. Darin legen Kunde und Service-Partner detailliert fest, welche Leistungen wie zu erbringen sind. Etwa: Welche Verfügbarkeit muss der Dienstleister garantieren? Was hat bei etwaigen Störungen zu passieren? Wie läuft die Datensicherung? Wer hat Zugriff auf die Firmendaten?

Um Antworten auf diese Fragen verbindlich festzuschreiben, sollten Unternehmer allerdings nicht nur juristischen Rat einholen. »Da sollte auf jeden Fall ein IT-Spezialist das nötige Know-how beisteuern«, rät ASP-Experte Gründer.

Sven Hansel ressort.computer@impulse.de

**WEITERE INFOS**

Kostenlose Musterverträge sowie allgemeine Informationen zu ASP bietet der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom) zum Download unter [www.bitkom.org/de/themen\\_gremien/18540.aspx](http://www.bitkom.org/de/themen_gremien/18540.aspx).

Angaben in Euro ©impulse 8/2004