

Mietmodell löst Lizenz ab

Freitag, 19. Dezember 2008 aus dem Magazin „IT&Production“

Den Trend von morgen heute schon umsetzen Mietmodell löst Lizenz ab

Softwarelizenzen sind teuer. Ist die Software installiert, bedarf sie der Pflege. Das ist bei genauer Betrachtung auf Dauer weder wirtschaftlich noch zeitgemäß. Auftretende Probleme muss der Anwender selbst lösen oder eigens einen Systemadministrator engagieren. Die Lösung für all diese Probleme soll lauten: Software as a Service, kurz SaaS.



SaaS-Modell: Mietmodell anstatt Lizenzkauf
(links: Dell PowerEdge M1000e)

Ein SaaS-Anbieter stellt dem Anwender die Software über die Internetverbindung bereit. Anstatt Softwarelizenzen zu kaufen, mietet der Anwender das System, das beim Dienstleister betrieben wird. Bei diesem Mietmodell sorgt somit der Anbieter für einen aktuellen Hard- und Softwarebestand und überwacht das gesamte IT-System. Der Anwender erwirbt weder das Recht an einer bestimmten Software noch besitzt er sie. Er nimmt lediglich eine Dienstleistung in Anspruch und nutzt die Anwendung. Diese Dienstleistung zu erfüllen ist Aufgabe des Softwareanbieters, denn dieser kümmert sich um Installation, Konfiguration, Wartung und Aktualisierung des Systems.

Zeichen stehen auf Wachstum

Klein, aber oho – das ist die aktuelle Situation des SaaS-Marktes in Deutschland. In den Vereinigten Staaten ist er längst etabliert und stark. Langsam aber sicher überzeugt das SaaS-Modell immer mehr deutsche und gerade mittelständische Unternehmen. Sie erkennen, dass sie mit einem IT-System auf Basis des Mietmodells hohe Anschaffungskosten für Lizenzen und interne IT-Fachkräfte sparen. Selbst bei konservativen Schätzungen wächst laut Expertengruppe der deutsche SaaS-Markt jährlich um 30%. Anfang November 2007 belief sich das Umsatzvolumen auf rund 270 Mio. Euro. Das entspricht zwar lediglich

1,4% des gesamten Business-Software-Marktes, doch die Wachstumsraten liegen mit 30% über den meisten anderen IT-Segmenten. Mit den Ergebnissen einer europaweiten Umfrage von 2007 bestätigt die Firma Colt Telecom die zu erwartende hohe Nachfrage. Eine erfolgreiche Zukunft am SaaS-Markt sagen auch die Marktforscher von Gartner voraus. Hauptgründe hierfür sehen die Marktforscher in den geringen Einführungskosten. Deswegen, so stellen die Experten fest, wird SaaS seinen Durchbruch insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen erleben. Denn mit dem Mietmodell können Anwender ihre kurzfristigen Ausgaben senken und sich schneller und kostengünstiger ein IT-System