

Position



Kunde

All for One Steeb AG

Seite
Rubrik

42

Ausgabe
01.12.2013/Nr. 12/2013

Medienart Printmedien
Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise 10 x jährlich
Branche E-business allgemein
Bundesland Überregional
Nielsengebiet nicht zugeordnet

Auftrags-Nr. 13612
Kunden-Nr. 31272
Thema-Nr. 051.069

Suchbegriff(e) 1. All for One, -Steeb AG

Verlag isi Medien GmbH, D-81735 München, Albert-Schweitzer-Str. 66, Tel.: 089 67 34 95 0, Fax: 089 67 34 95 11
E-Mail: info@isreport.de, URL: www.isreport.de

Redaktion is report Redaktion, 8173 München, Albert-Schweitzer-Str. 66, Tel.: 089 90486250, E-Mail: eheins@isreport.de, URL: www.isreport.de

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.	
	verkauft	verbreitet			
IS Report	3.517	16.091	16.500 ¹	0,09 ^a	7917

Quelle(n): * 1. IVW ** a gewichtet

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag



Cloud Computing

SAP Hosting-Provider setzen auf Cloud-Elemente

Flexible Vertragsmodalitäten und ein nutzungsbasiertes Pricing zeichnet laut PAC den Markt für SAP Hosting aus. Die Verknüpfung von Outsourcing und ständiger Modernisierung der Systeme bleibt selten.

VERTRÄGE FÜR SAP Hosting werden in Deutschland zunehmend auf Cloud-Modelle umgestellt. Dies ist das Ergebnis der Marktstudie PAC RADAR SAP Hosting 2015 des Analytischen Hauses Pierre Audoin Consultants (PAC). „Die Hosting Verträge zeichnen sich durch eine zunehmende Standardisierung, eine Paketisierung der Angebote, einer steigenden Flexibilisierung der Vertragsmodalitäten, nutzungsbasierte Preis- und Abrechnungsmodelle sowie die zunehmend Plattform-basierte Leistungserbringung aus“, erläutert Karsten Leclerque, Principal Consultant Outsourcing & Cloud bei PAC.

Im PAC RADAR SAP Hosting hat das Analytische Haus anhand von 70 Kriterien die Ressourcen, Kompetenzen und Zertifizierungen, Referenzen, Portfolio und Vertrieb, Vertrags- und Preismodelle, Partnerschaften, Organisation der Leistungserbringung sowie die Kundenzufriedenheit für SAP Hosting-Provider analysiert. Das Teilnehmerfeld in der Marktstudie reicht von Mittelstandsspezialisten wie **All for One Steeb** oder **Freudenberg IT** hin zu Global Playern wie Atos, HP oder T-Systems. Zusammen stehen die bewerteten Anbieter für mehr als zwei Drittel des SAP Hosting-Umsatzes mit deutschen Kunden.

Hatten bei der gleichen Marktstudie im Jahr 2011 erst wenige Vorreiter dem Cloud-Trend innerhalb ihrer SAP Hosting-Modelle Rechnung getragen, so ziehen inzwischen fast alle betrachteten Anbieter entspre-

chend nach. „Umfang und Tiefe der Cloud-Elemente fallen bei den Hosting-Anbietern unterschiedlich aus, aber eine Flexibilisierung der Vertragsmodalitäten und die Zunahme von as-a-Service-Modellen sind allgegenwärtig“, erläutert Leclerque. So böten beispielsweise im Storage-Umfeld mittlerweile fast alle Provider Ressourcen an, die zeitnah nach oben und unten skalieren. Für die SAP Basismodule, die SAP Netweaver-Komponenten und das Betriebssystem-Management sowie Server-Hardware gelte das nur zum Teil.

Nutzungsbasierte Preismodelle versprechen mehr Flexibilität

Typischerweise werben Provider mit flexiblen und nutzungsbasierten Preismodellen für Cloud-Komponenten. Die tatsächliche Flexibilität variiert allerdings laut Leclerque sehr stark. „Während einzelne Provider Festpreisbestandteile von weniger als 20 Prozent akzeptieren, dominieren im Durchschnitt Festpreise von mehr als 50 Prozent.“ Dieser Anteil habe sich in den vergangenen zwei Jahren nicht wesentlich verändert. „Der Umfang der Flexibilisierung hängt nicht nur von den technischen und methodischen Fähigkeiten des Providers ab, sondern auch stark von Faktoren wie Asset- und Mitarbeiterübernahme sowie Umfang und Laufzeit des Vertrags.“ Hinzu komme, dass Kunden nicht selten bessere Planbarkeit und Überschaubarkeit gegenüber einem komplexen Preisfindungssystem vor-

ziehen. PAC hat daher nicht nur die Flexibilität des Preismodells selbst, sondern die Variabilität des einzelnen Providers gegenüber verschiedenen, vom Kunden gewünschten Preismodellen bewertet.

Auch der Umfang der Plattform-basierten Ansätze variiert laut PAC-RADAR von Anbieter zu Anbieter. Bei einem Plattform-basierten Ansatz werden Hosting Services über eine Provider-eigene Hosting-Plattform erbracht, die eine standardisierte, oft weitgehend virtualisierte Basisarchitektur sowie die zugehörigen Serviceprozesse für den Betrieb von SAP-Systemen definiert. Der Anteil der Bestandskunden, die auf eine solche Plattform zugreifen, liege im Gesamtdurchschnitt bei rund 65 Prozent. „Verglichen mit der Marktstudie 2011 bedeutet das eine signifikante Steigerung“, erläutert Leclerque. „Die Provider sind sich einig, dass dieser Trend weiter anhält.“

Die Public Cloud findet bisher wenig Akzeptanz

Reine Public-Cloud-Angebote nach dem Muster von Amazon Web Services als Add-on-Angebote zum traditionellen Hosting konnten laut PAC im deutschen Markt bislang nicht Fuß fassen. Lediglich einer der untersuchten Anbieter habe entsprechende Lösungen im Einsatz, allerdings für nichtdeutsche SAP Hosting-Kunden. Software as a Service (SaaS) hingegen fände zunehmend Verbreitung, je nach Lizenzmodell bezüglich Hos-

ting oder Wiederverkauf SAP-eigener SaaS-Lösungen oder in Form von eigenen oder Third-Party-Lösungen. Einige Provider hätten Cloud-Marktplätze etabliert, über die sich ihre Kunden zusätzliche Funktionalitäten mieten können.

Andere Charakteristiken der Hostingverträge wie beispielsweise die Standorte von Rechenzentren, die Serviceerbringung und die Laufzeiten, stellen sich ähnlich dar wie zwei Jahre zuvor. So würden beispielsweise bei den meisten Anbietern nahezu alle Portfoliobestandteile entlang der SAP Hosting-Wertschöpfungskette auch in Form von Shared Services angeboten in einer nichtdedizierten, von mehreren Kunden gemeinsam genutzten Umgebung.

Verträge über das reine SAP Hosting machen weniger als 30 Prozent der in der Studie betrachteten Anbieter aus. Das Gros der Verträge umfasst zusätzliche Leistungen wie etwa die Implementierung oder Konsolidierung des SAP-Systems oder funktionales Application Management oder auch weitergehende, nicht SAP-bezogene Dienstleistungen. „Die meisten Provider verzeichnen eine verstärkte Nachfrage nach solchen kombinierten Verträgen, insbesondere beim Thema Application Management“, berichtet Leclerque.

Transformational Outsourcing kommt selten zur Anwendung

Das sogenannte Transformational Outsourcing, also eine Kombination aus Betrieb und Optimierung beziehungsweise Modernisierung der SAP-Landschaft während der Laufzeit, hatten einige Provider in den vergangenen Jahren verstärkt angeboten. In der Praxis spielt diese Outsourcing-Variante laut Studie lediglich eine untergeordnete Rolle. Vor allem in Großunternehmen dominiere nach wie vor das Multi-Sourcing. Hierbei würden Infrastrukturbetrieb/Hosting von Application Management und Consulting & Systemintegration getrennt und mit der jeweilige Aufgabe

ein Best-of-Breed-Provider betraut. Mittelständische Kunden wollten allerdings meist sämtliche Leistungen aus einer Hand beziehen und bevorzugten daher SAP-Dienstleister, die sie vom Betrieb bis zur Projektbegleitung unterstützen.

Bezüglich einer Übernahme von Mitarbeitern des Kunden zeigt sich ein Großteil der Anbieter eher zurückhaltend. Signifikante Mitarbeitertransfers fänden sich vor allem bei sehr großen, erstmaligen Outsourcing-Verträgen, die häufig neben dem Hosting weitere Dienstleistungsbereiche umfassen. Durch die generelle Reife des Marktsegments seien Mitarbeitertransfers, verglichen mit anderen Outsourcing-Bereichen, eher selten.

Kunden aller Größenklassen und Branchen fänden in Deutschland den passenden Dienstleister, vom rein lokal agierenden, kleinen Unternehmen oder der deutschen Zweigniederlassung eines internationalen Konzerns über den mittelständischen Weltmarktführer bis hin zum globalen Großkonzern. Dabei sei nicht jeder Anbieter für jeden Kunden die erste Wahl. Es gelte, die eigenen Bedürfnisse mit den Kompetenzen und der strategischen Ausrichtung der Anbieter abzugleichen. Auch wenn der Wunsch nach Augenhöhe häufig dazu führe, dass kleinere Kunden mittelständische Provider präferieren und die globalen Provider die Großkonzerne bedienen, so fänden sich auch bei den kleineren der bewerteten Unternehmen große, internationale Kunden, ebenso wie das Portfolio der Global Player auch dedizierte Mittelstandsangebote enthalte.

Die meisten Verträge laufen länger als drei Jahre

Die Annahme, dass die Laufzeiten von Outsourcing-Verträgen generell immer kürzer werden oder durch den Cloud-Trend Mindestlaufzeiten sogar gänzlich entfallen, treffe für SAP Hosting nur bedingt zu. Laufzeiten von weniger als drei Jahren finden sich laut Studie nur in Ausnahmefällen.

Der Experte



Foto: PAC

„Die Verträge für SAP Hosting zeichnen sich durch eine zunehmende Standardisierung, eine Paketisierung der Angebote, eine steigende Flexibilisierung der Vertragsmodalitäten, nutzungsorientierte Preis- und Abrechnungsmodelle sowie die zunehmend Plattform-basierte Leistungserbringung aus“, erläutert Karsten Leclerque, Principal Consultant Outsourcing & Cloud bei PAC.

Das Gros der Anbieter erwarte diesbezüglich auch in absehbarer Zukunft keine Veränderung.

Bei den Preisen fänden sich viele unterschiedliche Modelle, die meist mehrere Komponenten einbeziehen. Die Abrechnung orientiere sich meist an der Anzahl der named oder concurrent SAP-User, der Zahl der betreuten SAP-Systeme, der Anzahl der SAPS (SAP Application Performance Standard), am Ressourcenverbrauch (Speicher und Prozessoren) oder an einer Kombination dieser Faktoren. Exotische Messgrößen wie beispielsweise Preiskomponenten basierend auf dem Erreichen festgesetzter Optimierungsziele oder sogar nicht IT-bezogene Kenngrößen finden sich laut Studie nur in Einzelfällen.

Bei einer Unterschreitung der vereinbarten Verfügbarkeits- und Antwortzeiten sähen die meisten Hosting-Verträge Strafzahlungen vor. Anreize für eine Über-Performance beispielsweise bezüglich der Verfügbarkeit seien hingegen eher die Ausnahme, wenn auch leicht häufiger im Einsatz als noch 2011. *lf*