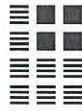


Position



Kunde

All for One Steeb AG

Seite
Rubrik

14

Ausgabe
01.03.2013/Nr. 9/2013

Medienart Printmedien
Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise wöchentlich
Branche Wirtschaft 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 VDI Verlag GmbH, 40468 Düsseldorf, VDI-Platz 1, Tel.: 0211 61880, Fax: 0211 6188112
E-Mail: info@vdi-nachrichten.com, URL: www.vdi-nachrichten.com

Redaktion VDI Nachrichten Redaktion, 40468 Düsseldorf, VDI-Platz 1, Tel.: 0211 61880, Fax: 0211 6188112
E-Mail: redaktion@vdi-nachrichten.com, URL: www.vdi-nachrichten.com

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.
	verkauft	verbreitet		
VDI Nachrichten	158.632	168.873	169.961 ¹	0,34 ^a 2204

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

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag



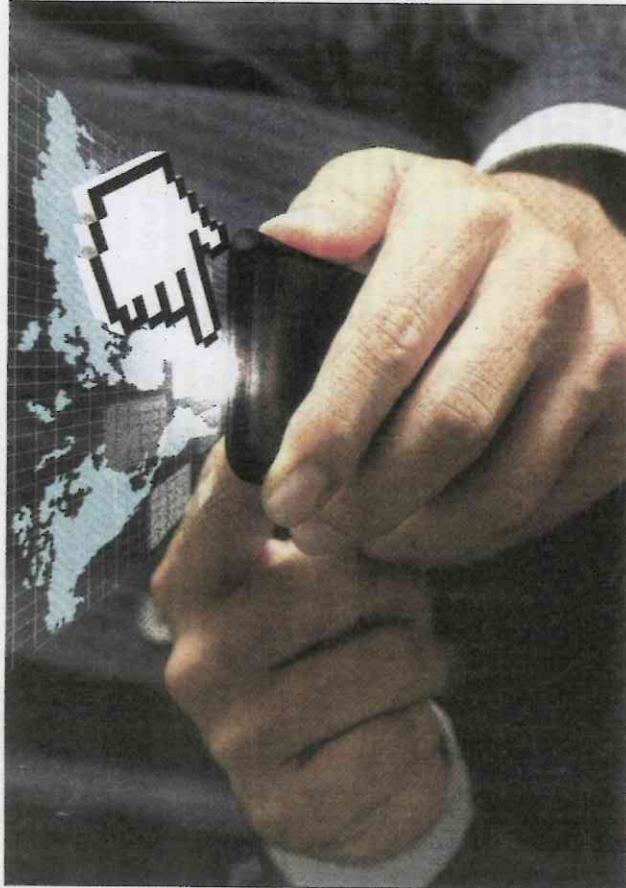
Der Mittelstand will Geschäftslosungen aus der Cloud nur à la carte

CEBIT 2013: Der deutsche Cloud-Markt wächst dynamisch. Doch der Mittelstand schreckt weiterhin davor zurück, kaufmännische Anwendungen aus der Cloud zu beziehen. Die Unternehmen wollen keine Software „von der Stange“, sondern Möglichkeiten, sich gegenüber dem Wettbewerb zu differenzieren. Geschäftslosungen à la carte sind gefragt.

Wenn es um kaufmännische Software (ERP) geht, achtet der deutsche Mittelstand auf Abstand zur Cloud. „Der Wunsch der Unternehmen nach Individualisierung ihrer Lösung ist nach wie vor hoch“, stellt Steve Janina, Berater bei der Experton Group fest. „Eine hoch standardisierte ERP-Lösung im SaaS-Modell (Software as a Service, die Red.) kann sich vor diesem Hintergrund derzeit (noch) schwerlich durchsetzen.“

Diesen Miasstand möchten die Anbieter dringend beheben. Doch wie immer steckt der Teufel im Detail. Ob ein Mittelständler seine SaaS-Anwendung überhaupt einsetzt, hängt davon ab, ob er sie individuell zuweitem und mit der vorhandenen Office-Software integrieren kann.

„Wir bieten unser ERP-Paket Office 24 seit Kurzem komplett in der Cloud an“, berichtet Oliver Heinrich, Leiter des Produktmarketings bei Sage Deutschland. „Office 24 wird über unsere Partner vermarktet, welche die Module jeweils an die Bedürfnisse ihrer Kunden anpassen können.“ Dazu stellt Sage ein Onlineadministrationsportal für seine Partner bereit, über das diese individuelle Anpassungen an der Software pro Kunde einspielen können, um etwa Bran-



Individuelle Cloud-Lösungen sind vor allem im Mittelstand gefragt – gerne auch mit Smartphone-Zugriff. Foto: iStock

chenanforderungen zu erfüllen. „Sind komplexere Softwarelösungen zu integrieren“, so Heinrich weiter, „entwickelt der Partner diese zunächst offline und installiert sie anschließend in der Cloud.“ Wie immer bei ERP stellt sich der Kunde die Frage, ob diese Erweiterungen beim nächsten Update übernommen werden, ob sie „releasesfähig“ sind, wie das im Fachjargon heißt.

„Grundsätzlich“, erläutert Heinrich, „muss man zwischen Anpassungen unterscheiden, die bei einem Update direkt eingespielt werden können (also releasesfähig sind), und Anpassungen, die vor dem Einspielen des Updates aktualisiert werden müssen (also nicht direkt „release-

fähig“ sind).“ Im letzteren Fall könne der Kunde wie gewohnt weiterarbeiten, bis der Partner die Anpassungen aktualisiert hat, bevor sie zusammen mit dem Update eingespielt werden. „Es ist also möglich, dass Kunden innerhalb der Cloud für einen gewissen Zeitraum auf unterschiedlichen Releasesständen arbeiten.“

Bei der CAS Software AG ist CAS PIA eine Kundenbeziehungsmanagement-Lösung (CRM), die online von Kleinunternehmen und Selbstständigen genutzt wird. „Als Standardprodukt ist CAS PIA in vielen Punkten individuell anpassbar“, erläutert Andreas Zipser, Mitglied der CAS-Geschäftsleitung. „Datensätze können zum Beispiel um benutzerdefinierte

Felder ergänzt werden, ebenso lassen sich für individuelle Auswertungen beliebige Filter- und Cockpitsichten definieren. Ein ausgefeiltes Berechtigungssystem erlaubt die Anpassung des Systems an unterschiedliche Rollen innerhalb eines Unternehmens.“

Ohne gute Anbindungsmöglichkeiten im weitverbreiteten Anwendungsumfeld sind Cloud-Lösungen bei Geschäftskunden schlichtweg nicht einsatzfähig“, weiß Andree Stachowski, bei dem SAP-Systemhaus All for One Steeb zuständig für Cloud-Lösungen. Zu solchen Anwendungen zählt Microsoft Office. „Es ist bereits vollständig in unsere Cloud-Produkte inte-

Was zahlen Unternehmen für Cloud-Dienste?

- Die Ausgaben für ERP- und Point-of-Sale-Software im SaaS-Modell (Software as a Service) sollen von 35,1 Mio. € in 2012 auf 282,6 Mio. € in 2017 steigen.
- Die Ausgaben für Cloud-Computing-Services, Technologien sowie Beratung und Integration werden in Deutschland 2013 die Schwelle von 5 % der gesamten IT-Ausgaben erreichen.
- Auch 2014 soll der Markt für Cloud-Computing in Deutschland mit über 50 % wachsen.

Quelle: Experton Group

griert; Termine, Aufgaben oder ähnliches werden automatisch synchronisiert. Office-Dokumente können direkt in der Cloud-Datenbank abgelegt werden.“

Das Anpassen des ERP-Paket Business ByDesign von SAP das Stachowskis Firma unter anderem anbietet, erfolgt mit einem Entwicklungswerkzeug, das unterschiedlich Sprachen, Währungen und Steuervorgaben berücksichtigt. Die Liechtensteiner Hilti AG etwa rollt Business ByDesign derzeit in 30 Ländern aus. „Für viele Geschäftsprozesse sind in SAP Business ByDesign und SAP Customer On Demand bereits fertige Integrationszenarien enthalten, und Zusatzlösungen oder Brand-Contentemplates bieten wir über der SAP App Store an.“

Alle Anbieter gewährleisten die Mandantenfähigkeit der jeweiligen Lösung durch die jeweilige Lizenzierung und differenzierte Zugriffskontrollen sowie die Sicherheit von Transaktionen über ihre Rechenzentren.

MICHAEL MATZKE