

# AK E-Business Protokoll

SaaS meets the Cloud - Die PS in die Leitung bringen  
09.09.2009

AK E-Business 09.09.09

Version 1.0

eco  
Verband der deutschen  
Internetwirtschaft e.V.  
Lichtstr. 43h  
50825 Köln

Fon: +49 (0) 221-70 00 48-0  
Fax: +49 (0) 221-70 00 48-111  
info@eco.de  
www.eco.de

## SaaS meets the Cloud - Die PS in die Leitung bringen

Den Anwendern stehen zwei attraktive Optionen für eine moderne und kostentransparente IT-Landschaft zur Verfügung. „Cloud Computing“ mit hohem Mehrwert bei Rechner- und Leitungskapazitäten und „Software as a Service“ mit bedarfsorientiertem Nutzungsmodell.

In der letzten Sitzung im März 2009 wurde das Thema Cloud Computing in Verbindung mit SOA ausführlich besprochen. Die aktuellen Prognosen zeigen, dass hier eine umfassende Änderung der IT-Servicelandschaft in Gang gekommen ist. Die immer umfassenderen Lösungen, die als Software as a Service (SaaS) angeboten werden, zeigen die Potenziale und weisen den Weg in eine neue Form des Softwareangebotes als reines Servicemodell.

Um für den Anwender ein klares Leistungsangebot zu unterbreiten, müssen Cloud Computing Infrastruktur und SaaS-Lösungen besser zusammengebracht werden.

Die Unternehmen BT, ebuconnect, IBM, myfactory, Open-Xchange, Pironet NDH, PSC team, Siemens, Sun Microsystems und Xsite haben sich jeweils in einen 10-minütigen Kurzreferat präsentiert. Die Vielfalt der Definitionen rund um Cloud Computing und SaaS wurde hier besonders deutlich.

Die einzelnen Referenten hatten jeweils einen unterschiedlichen Hintergrund und Fokus. Das Panorama reichte von Infrastrukturen über spezielle Lösungen bis zu Vollanbietern, die das gesamte Spektrum an „Cloud Services“ abdecken.

### BT:

Infrastruktur, Netzwerk und Verfügbarkeit stehen hier im Vordergrund. Nach Aussage von BT wurden in den letzten Jahren 17 Milliarden Euro in das „Virtual Data Center“ investiert, um auf die anstehenden Anforderungen vorbereitet zu sein.

### IBM:

Auch IBM stellte sich als Infrastrukturanbieter mit einem umfangreichen Servicenetzwerk vor. Softwarepartner können Platformservices (PaaS) in die eigenen Lösungen integrieren. Zusätzlich stehen den Partnern eigene Testlabors zur Verfügung.

### Sun Microsystems:

Sun Microsystems positioniert sich primär als Technologieanbieter und liefert für Cloud Computing optimierte Hard- und Software für den Rechenzentrumsbetrieb. Hierbei ist die OpenSource-Strategie für systemnahe Bereiche wie Betriebssystem, Storagelösungen und Virtualisierung besonders relevant.

### Siemens:

Die Siemens AG ist schon über ein langjähriges Angebot im Bereich ASP (Application Service Providing) in die Cloud Computing-Thematik hineingewachsen. Das Portfolio ist primär auf Großkunden zugeschnitten, die einen besonderen Wert auf Verfügbarkeit und

Sicherheit legen. Mit diesem Hintergrund sind besonders die Service Level Agreements (SLA) ein wichtiges Kriterium für Cloud Computing-Angebote.

**Pironet NDH:**

Pironet NDH bietet Rechenzentrum-Outsourcing und On-Demand IT Services auch für KMUs. Hierzu gehören auch Integrationsleistungen für verschiedene Servicebereiche bis hin zur Prozessebene und der Modellierung von Geschäftsabläufen.

**myfactory:**

Im Softwarebereich versteht sich myfactory als Komplettanbieter einer ERP-Lösung als SaaS. Von Team-Collaboration bis hin zur globalen Unternehmenssteuerung können Lösungsmodulare über ein entsprechendes Mietmodell genutzt werden.

**Open-Xchange:**

Open-Xchange positioniert sich mit seiner Linux-basierten Groupware und Mail-Lösung direkt gegen Google Mail und Microsoft Exchange. Das Hosting wird durch Partner wie zum Beispiel 1&1 durchgeführt. Auch hier ist die Thematik offener Schnittstellen hervorzuheben, sofern man als Anwender die Notwendigkeit sieht, seine Daten auf andere Services zu übertragen.

**ebuconnect AG:**

Für den Austausch von Geschäftsdaten und Dokumenten bietet ebuconnect eine B2B-Serviceplattform mit den notwendigen Umsetzungsservices für die vielfältigen Formate und Transferprotokolle im Bereich EDI und B2B an. Durch die zu erwartende Vernetzung verschiedener SaaS-Angebote und der weiteren Automatisierung von Geschäftsprozessen ist hier ein erhöhter Bedarf zu erkennen.

**Xsite:**

Im Bereich eCommerce ist Xsite mit einer E-Business Suite für B2B- und B2C-Angebote ausgerichtet. Hervorzuheben ist, dass die Nutzungsgebühren erfolgsabhängig vom Umsatz in der Größenordnung von 3% entrichtet werden, was automatisch zu einer kontinuierlichen Optimierung des Serviceangebotes führt.

**PSCteam:**

Von PSCteam wird der Bereich CRM / Marketing und Business Intelligence adressiert. Mit dem Business-Manager werden Funktionen angeboten, die insbesondere die Ertragssteigerung bei gleichzeitiger Kostenreduktion im Fokus haben. Somit ist nicht nur die SaaS-Lösung, sondern auch die begleitende Strategieberatung Bestandteil des Serviceangebotes.

Die Kurzvorstellung der beteiligten Unternehmen in Form eines „Elevator Pitches“ wurde von allen Beteiligten sehr positiv angenommen, weil dadurch ein kompakter Überblick zu den Angeboten und Schwerpunkten ermöglicht wurde.

Der anschließende Vortrag von Herrn Dr. Michael Rath aus der Kanzlei Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH hat die rechtlichen Themenfelder rund um Cloud Computing und SaaS benannt. Die Probleme sind nicht neu und betreffen viele Bereiche der IT, sobald eine rechtliche Auseinandersetzung nach BGB zu entscheiden ist, das mittlerweile sein 100-jähriges Bestehen feierte. Da verwundert es nicht, dass Themen wie SLA, Outsourcing und Cloud Computing (noch) keine direkte Berücksichtigung gefunden haben. Auch das Spannungsumfeld nationales und internationales Recht ist, selbst wenn es um EU-Recht geht, nicht unproblematisch. Es ist anzuraten, im Rahmen der Vertragsgestaltung den Bereich Dienstleistung hinsichtlich der nationalen Rechtsvorgaben des Dienstnutzers im Einzelfall rechtlich prüfen zu lassen.

Ein besonders wichtiger Punkt ist der Ort der Leistungserbringung. Gerade bei der Konzeption von Cloud Services, die immer dynamisch und skalierbar sind, ist der Erfüllungsort nicht immer eindeutig bestimmbar. Hier ist in der Zukunft noch einiges zu erwarten. Bestimmte Dienste, die einen konkreten Bezug zu nationalem Recht haben – zum Beispiel Abrechnungsdienste – müssen sehr genau hinsichtlich rechtlicher Implikationen geprüft werden.

In der abschließenden Diskussion wurde nochmals deutlich hervorgehoben, dass die technischen Belange von Cloud Computing und SaaS für den normalen Anwender von geringerem Interesse sind. Als Kunde mietet man einen Service, der ein entsprechende Zuverlässigkeit und garantierte Funktionalität zu erbringen hat. Die Problemlösung steht ganz klar im Vordergrund.

Der eco Verband prüft weitere Möglichkeiten, die Nutzung von Cloud Computing und SaaS aktiv zu unterstützen. Ganz wichtig ist ein nationaler Katalog von verfügbaren Serviceangeboten in entsprechenden Kategorien und die Aufbereitung von Anwendungsberichten, welche die Vorteile und Nutzbarkeit der Services für die breite Anwendergruppe ausreichend darstellt.

Köln, 17. September 2009

Andreas Weiss

Arbeitskreisleiter E-Business