

Software as a Service als Innovationstreiber für den Mittelstand

- ▶ ▶ ▶ *Erfolgreich in das SaaS Geschäft einsteigen und expandieren*

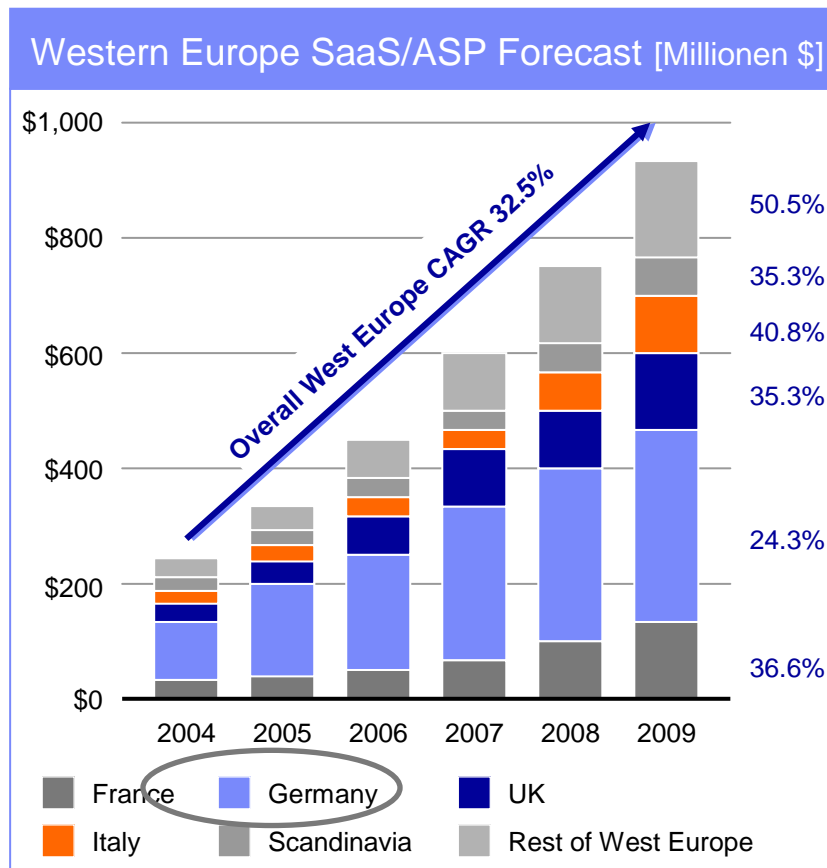
Bernhard Braun, IBM Deutschland GmbH
Martin Vollmer, GUS Deutschland GmbH



Bitkom Innovationsforum: Trends in der ITK-Branche
SYSTEMS 2008



Der SaaS-Markt: hohe Wachstumsprognosen

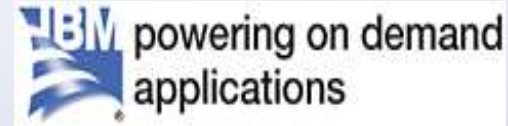


- Es werden für 2009 in Europa SaS Umsätze von rund \$850 Mio. erwartet. Der SMB Anteil beträgt dabei 40 – 50%.
- Erfolgsfaktoren im SMB-Markt: Günstiger Preis, schnelle und einfache Nutzung sowie geringes Risiko und standardisierte Business Prozesse.
- Branchenspezifische Prozesse verzeichnen neben HR, CRM und F&A ein hohes Marktpotential.

CAGR = Compund Annual Growth Rate – durchschnittliches, jährliches Wachstum

Source: AMI Partners – Software as Services: European Market Opportunities and Challenges October 2005

ALL IN PLACE
FOR YOUR SUCCESS



Die SaaS Strategie der IBM umfasst 3 Bereiche:



IBM offers SaaS
applications to reach
new customers



IBM helps ISVs to
offer and market
SaaS

IBM helps customers
adopt SaaS



Das Software as a Service Modell

- Bereitstellung von Geschäftsprozessen und Funktionen als Service via Internet
- Basierend auf One-To-Many-Konzept
- Verbrauchsabhängige Abrechnung kombiniert Kosten für Lizenzen, Hosting Management und Bereitstellung
- Softwarehersteller ist Eigentümer der SaaS Anwendung: Verantwortlich für Funktionalitäten, Verfügbarkeit, Upgrades, Wartung, Releasewechsel, Roll-out, Anpassungen...
- Endkunde nutzt die Anwendung, bezahlt entsprechend der Nutzung, z.b. pro Nutzer, pro Klick, pro Einheit, pro Monat,...

...oder auch als Flatrate

Software as a Service liefert Mehrwert für Kunden und ISVs

Vorteile für Kunden

- Schnelle Einführung, reduzierte Komplexität und verringertes Risiko
- Nutzung von state-of-the-art Funktionen
- Fokus auf das Kerngeschäft
- Sichere Kostenplanung
- Internationalisierung
- Schnelle globale Anbindung



Vorteile für ISVs

- Neue, zusätzliche Markt- und Geschäftschancen
- Neuer, zusätzlicher Vertriebskanal
- Adressierung aktueller Kundenbedürfnisse
- Prognostizierbare Einnahmenflüsse
- Vereinfachung/Reduzierung von Supportkosten
- Enge Kundenbindung



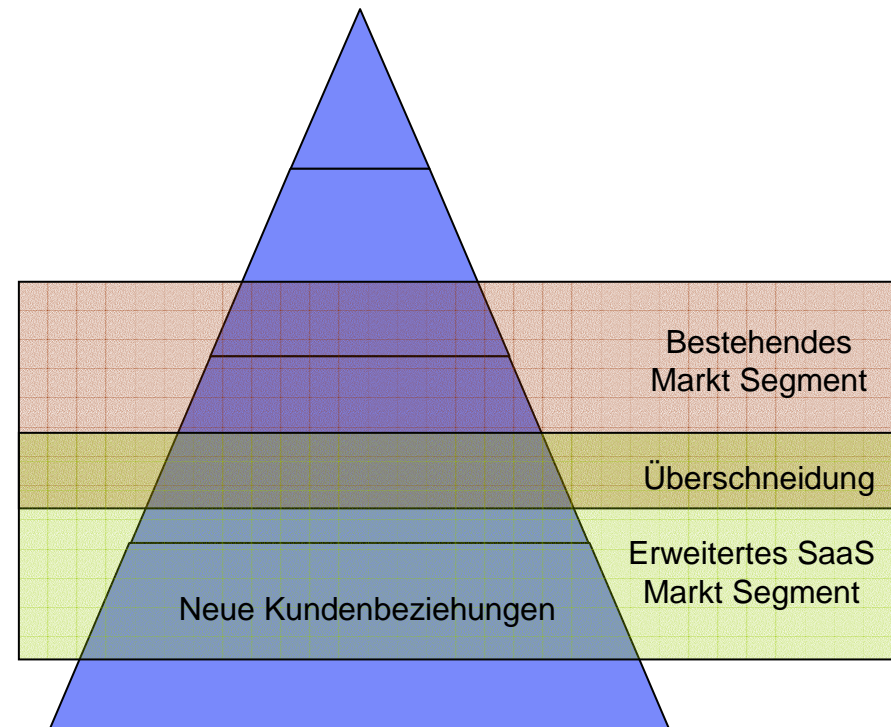
Chancen und Herausforderungen für den ISV

Chancen für ISVs

- Zugang zu neuen Kundensegmenten
- Größere Kundenbasis
- Internationalisierung
- Ständig in Kontakt mit Kunden
- Innovative Preis- und Angebotstrategie
- Adressierung aktueller Kundenbedürfnisse



Markt Segment



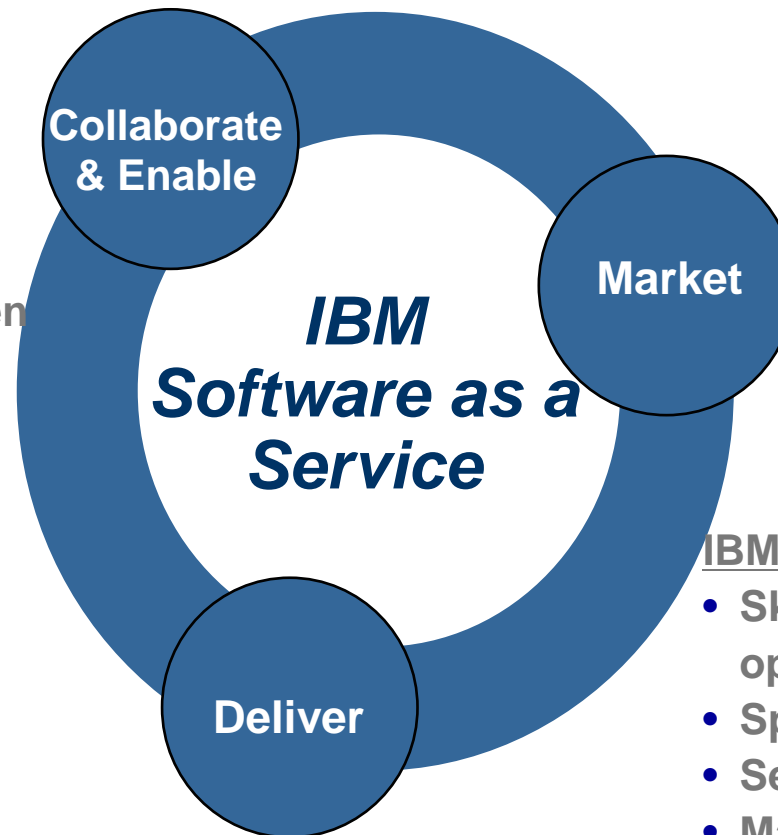
Mit dem IBM Partnerprogramm zum SaaS Anbieter



Das IBM Software as a Service Partner Program für ISVs

SaaS Community Partner

- Markt Analysen
- Seminare
- Enablement & Technische Ressourcen



SaaS Specialty Partner

- Branding
- Bekanntheitsgrad
- Kundennachfrage
- Vertriebskanäle

IBM SaaS Technologien

- Skalierbare, zuverlässige open-standard Software
- Spezielle SW Preis Modelle
- Server und Storage Lösungen
- Managed Hosting Services

204
Partner in D

IBM SaaS Community

Marktforschung

- Whitepapers
- Podcasts
- Zugang zu Blogs
- Market News

Technologisches Enablement

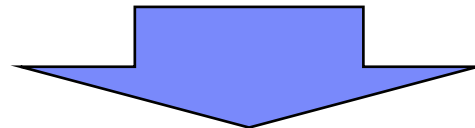
- Virtual Innovation Center
- SaaS "sandbox"
- Kostenlose Beratung zu SaaS und SaaS Technologien
- Free/Low-cost Software

Zusammenarbeit

- Newsletter
- SaaS - Events
- Value Net
- SaaS.com

Kriterien:

- PartnerWorld Mitglied
- Interessiert an SaaS



25
Partner in D

IBM SaaS Specialty

Bekanntheit

- Kundenerfolgsgeschichten
- Partner Podcast
- Solution Demo
- Presse Announcement

Kundenaquisition

- SaaS Marketing Consultant
- SaaS Showcase Listing
- SaaS Campaign Designer
- Telemarketing Campaigns
- Roadshows

Markenaufbau

- Powering on Demand applications Logo

Kriterien:

- PartnerWorld Advanced Member
- 2 von 3 IBM Technologien: MW/HW/Hosting

IBM Technologiesupport und -komponenten für ISVs zum erfolgreichen Einstieg in SaaS:

(Virtual) Innovation Center (VIC und IIC)

SaaS Sandbox (remote): z.B. Test, Portierung, Proof of Concept
vorkonfigurierter SaaS Stack DB2/WebSphere
SaaS Technologie/Architektur Beratung & Weiterbildung & SaaS
Demo's



www.ibm.com/partnerworld/vic

Externe SaaS Beratung, Saugatuck Technology

- ▶ Beratung zu SaaS Business & Market Strategy
- ▶ Identifizierung von erfolgreichen Marktsegmenten
- ▶ Definition von erfolgreichen Geschäftsmodellen
- ▶ Research Services
- ▶ SaaS Readiness Assessment für Softwarehersteller



WWW.SAUGATECH.COM

Spezielle SaaS Middleware Preismodelle

- ▶ Lizenzkosten aufgeteilt in jährliche Beträge
- ▶ Niedrige Einstiegskosten in das SaaS Geschäftsmodell
- ▶ Fixe, planbare jährliche Zahlungen, entsprechend den Zahlungseingängen vom Endkunden
- ▶ Software ist skalierbar entsprechend Wachstumspfad
- ▶ SaaS Preis-Modell exklusiv nur für SaaS ISVs verfügbar







Software as a Service: Neues SW Pricingmodell

	1 Jahr	2 Jahr	3 Jahr	4 Jahr
Einmalzahlung & lfd. Wartung	100	20	20	20
Kosten Kumuliert	100	120	140	160
Einmalzahlung & lfd. Wartung, OEM Rabatt (30%)	70	14	14	14
Kosten Kumuliert	70	84	98	112
SaaS Preis Modell	32.5	32.5	32.5	32.5 (2)
Kosten Kumuliert	32.5	65	98	131

(1) Level 1 und Level 2 Support für Software macht ISV selbst - Kann direkt oder über Channel bezogen werden

(2) SaaS Preis- Modell erreicht nach ca. 4 Jahren Kosten-Breakeven gegen OEM Modell

Nutzenaspekte für den ISV:

Niedrige Einstiegskosten in das SaaS Geschäftsmodell

Fixe, planbare jährliche Zahlungen, entsprechend den Zahlungseingängen vom Endkunden

Entspricht den Zahlungsmodalitäten, die vom Endkunden bevorzugt werden (Jährliche Vorauszahlung)

Nach jedem Jahr Vertragskündigung möglich z.B. Wechsel in OEM Modus

SaaS Software Preismodell ermöglicht marktfähige Endkundenpreise

SaaS Preis-Modell exklusiv nur für SaaS ISVs verfügbar

Rational

Lotus

Information Management

WebSphere

Tivoli

IBM Technologiesupport und -komponenten für ISVs zum erfolgreichen Einstieg in SaaS :

Spezialisiertes Hosting und Hosting Partner (SEN)

- ▶ IBM Managed Hosting, oder:
- ▶ Co-Location & Managed Hosting durch ausgewählte IBM Partner
- ▶ SEN mit speziellen technologischen Fähigkeiten & Knowhow
- ▶ Auf Basis IBM Technologien: HW (z.B. xSeries), MW (z.B. Lotus, Websphere, DB2)



www.ibm.com/isv/saas

IBM SaaS Online Plattform: SaaSspace.com

- ▶ Offen für alle SaaS Interessierten, ohne Zugangsbeschränkung
- ▶ Z.B. SaaS Anbieter, Business Partner, Consultants, Analysten, Technologie Anbieter, VCs, SaaS Nutzer
- ▶ Weltweite Plattform für Zusammenarbeit und Informationsaustausch zu SaaS
- ▶ Verbreitung des Unternehmensprofils und Erhöhung des Bekanntheitsgrads



www.SaaSspace.com

Plattform as a Service (PaaS)

- ▶ Vorkonfigurierte Service- und Enablement-Plattform mit relevanten SaaS Komponenten: Billing, Metering, SLAs, Entwicklungsumgebung, Dokumentation, Multimandantenfähigkeit, etc.
- ▶ Ermöglicht ISVs direkten und schnellen Einstieg in SaaS über Partner
- ▶ Für bestehende, nicht-multimandantenfähige Anwendungen auf Basis IBM Technologien



www.itfactory.com/paas.html

ALL IN PLACE
FOR YOUR SUCCESS

IBM powering on demand
applications



Partnerworld Industry Networks



- ▶ Kommunikation wichtiger Brancheninformationen
- ▶ Erschließung von neuen Marktchancen und Kunden
- ▶ Umfangreiche Go-To-Market Leistungen
- ▶ für Business Partner mit einer Branchenlösung
- ▶ Technisches Enablement der Lösung auf IBM Plattformen
- ▶ Aufbau branchenspezifischer Netzwerke mit IBM und IBM Business Partnern

ibm.com/isv/marketing/industrynetworks

SaaS Ecosystem mit professionellen und spezialisierten SaaS-Beratungs- und Kommunikationsdienstleistern (Auswahl)

Im Focus: SaaS-spezifische Business-, Branchen-, Internationalisierungs-, Web 2.0 und Direkt-Kommunikations-Strategien

- ▶ SaaS Readiness Assessments
- ▶ Businessstrategien
- ▶ Lösungs- und Funktionalitätsberatung
- ▶ Branchendurchdringung
- ▶ Webcasts, Podcasts, Web 2.0
- ▶ Kampagnen zur KundenAkquise
- ▶ Erhöhung Bekanntheitsgrad
- ▶ Internationalisierung
- ▶ Partner- & Netzwerkaufbau



WWW.SAUGATECH.COM



www.SaaSpace.com

Brainsonic : The Rich Media Factory

www.brainsonic.com



www.axtera.com



www.solution-as-a-service.com

IBM SaaS Partner in D, A, CH (Auszug)



- GUS Group
- ERP: GUS OS on demand



- Onventis GmbH
- eProcurement und SCM on demand



- Stepstone Solutions (ehemals ExecuTrack)
- ETWeb™ HR Solution for Talent Management



- STEIN Software Entwicklungs GmbH
- Warenwirtschaftslösung V6 im SaaS-Modell für den Einzelhandel

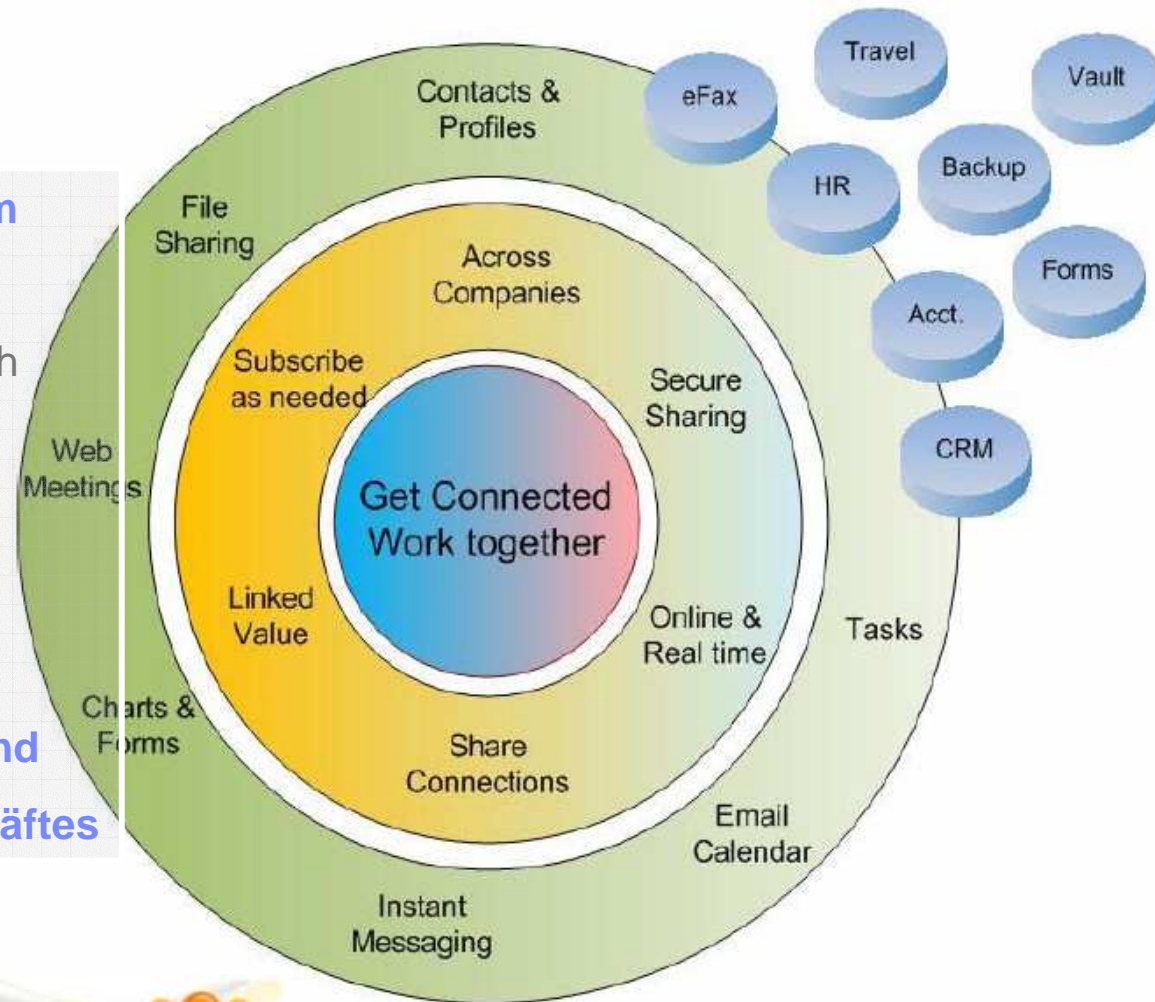


IBM Bluehouse: SaaS für den Mittelstand

Eine **online Business Plattform**

mit Funktionen zur effizienten Zusammenarbeit: z.B. Austausch von Informationen, Ideen, Kontakten, Dateien, Meetings mit Kollegen und Geschäftspartnern.

Nutzen: Effizienter Ausbau und Weiterentwicklung des Geschäftes



IBM LOTUS SAMETIME UNYTE
Incredibly simple Web Conferencing Services
learn more ...

Neuestes IBM Bluehouse Web-Konferenz Werkzeug im SaaS Modus

Lotus Sametime Unyte

Ein umfassender Web-Konferenz Service,
browserbasiert, einfach zu nutzen und kostengünstig



Publishing



Recording



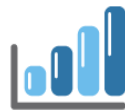
Annotation



Events



Application
Sharing



Polling



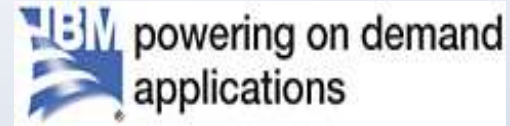
Chat



- ▶ Easy to set up and attend with one permanent meeting ID
- ▶ Accessible anytime, anywhere through a Web browser
- ▶ No downloads for participants – fewer meeting delays
- ▶ Available 24x7x365

www.webdialogs.com

ALL IN PLACE
FOR YOUR SUCCESS

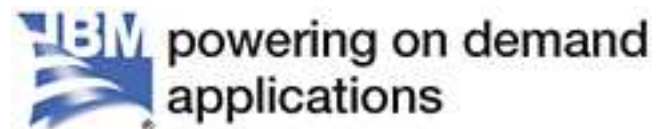


“IBM Best in Class for ISVs”

IBM auf Platz 1 in Forresters Marktstudie 2008:

Choosing An ISV Partner Program

<http://ibm.com/isv/saas>



Bernhard Braun

IBM Software as a Service

Business Development Executive

Email: bernhard.braun@de.ibm.com

Mobil: 0175-228 2630



GUS-OS OnDemand mit IBM

Oktober 2008

Gus Group, Köln

Daten und Fakten

- Gründung 1980
- 28 Jahre Branchenkompetenz rund um Geschäftsprozesse
 - Beratung
 - Software-Entwicklung
 - (eigene Lösung: GUS-OS ERP)
 - Services
- Prozess- (ISO) und Produkt- (DEKRA) zertifiziert
- über 110 Mitarbeiter am Hauptsitz Köln und 5 weiteren Standorten in Deutschland und in der Schweiz

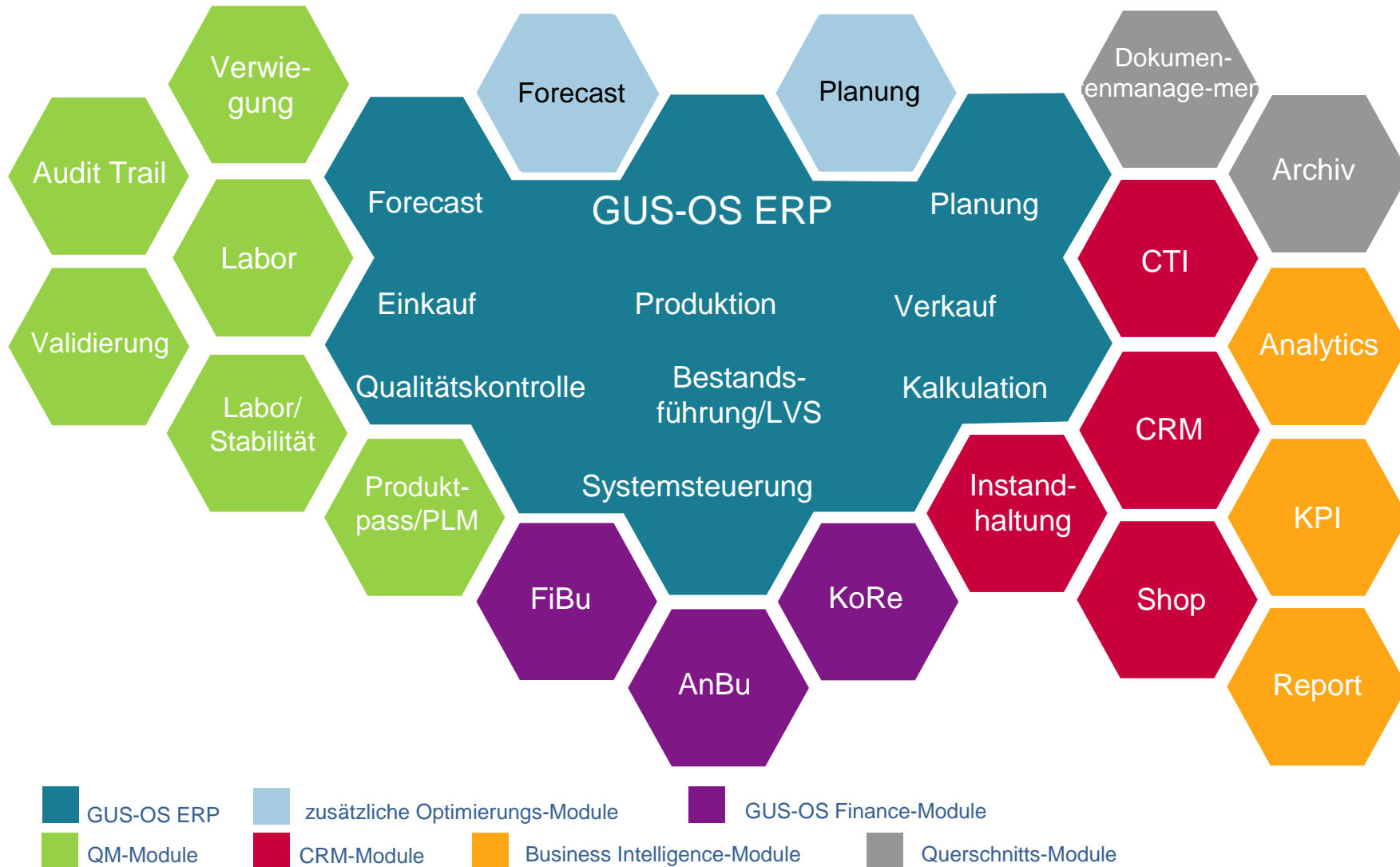


Branchenexpertise

Dienstleistungen, Software und Hardware abgestimmt auf die Branchen-Standards und Trends

- Pharma
 - z.B. Vorgehen nach GAMP und V-Modell
- Food
 - z.B. Berücksichtigung von IFS, BRC, EU-Verordnungen, ORGA-Strukturen, LMKV
- Chemie
 - z.B. mehr Transparenz in der Lieferkette
- Logistik
 - z.B. Supply Chain, EAN128, MDE, Identsysteme, RFID





Geringer Aufwand auf dem Client durch Browsertechnologie

Übersetzungsmöglichkeit

Integrierte Help Desk Funktion

Rollenwechsel

Sprachwahl

ToDo Listen

Direkte Aktionsverlinkung

Rollenindividuelle Menügestaltung

geplant am	Aktion	mit...
17.06.08	Erfassen Herstellungsanweisung	Material: F301000 Kartoffelsalat Ansatz Version: 0 1 Workflow: 4264
16.06.08	Freigabe Tourenfahrt	Workflow 4261 1
21.05.08	Freigabe Rechnung	Kundenauftrag: 3058 - Sparmarkt Alfred Ubiering 26 DE 51061 Köln
21.05.08	Freigabe Tourenfahrt	Workflow 4231 1
15.05.08	Freigabe Tourenfahrt	Workflow 4228 1
08.05.08	Rückmelden Kommissionierung	Kundenauftrag: 3050 - EDEKA Am Holstentor Nordmeerstr. 98 DE 23570 Lübeck
07.05.08	Freigabe Tourenfahrt	Workflow 4214 1
15.04.08	freigeben und archivieren	Artikel: A101250 A Schuhe
15.04.08	freigeben und archivieren	Artikel: A101125 S Schuhe
09.04.08	Freigabe Tourenfahrt	Workflow 4190 1

Eine einheitliche Oberfläche für alle GUS-OS Lösungen

- Rollenbasiertes Design mit ToDo-Listen
- Integrierter Helpdesk
- Übersetzungstool

5. März 2008 – IBM und GUS

GUS GROUP



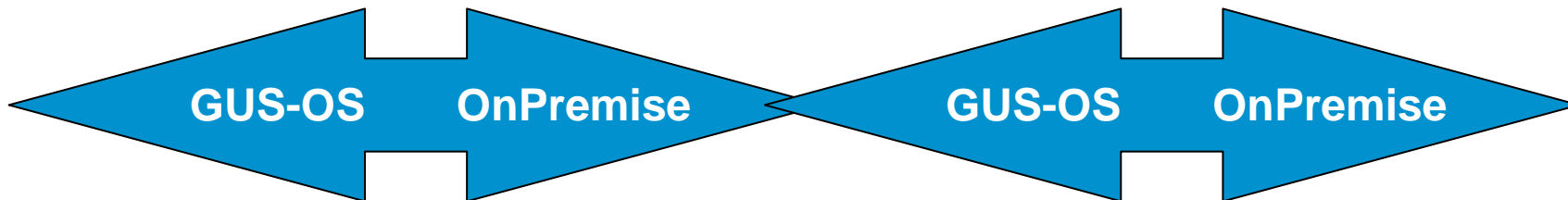
GUS-OS genial einfach - einfach genial

Deutschland

International

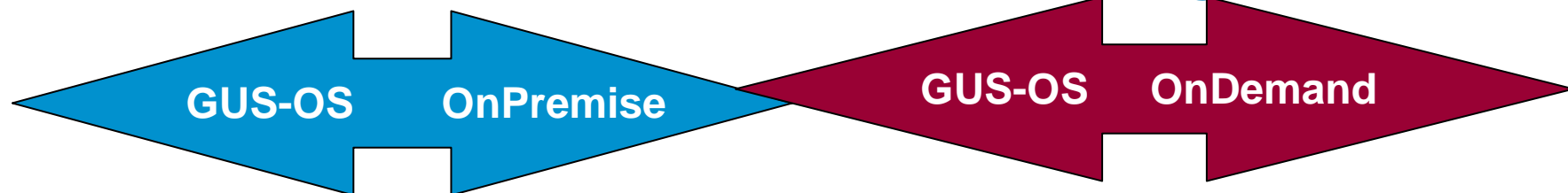
Szenario A

Deutscher Kunde nutzt GUS-OS in der Zentrale und in den Niederlassungen



Szenario B

GUS-OS zentral und GUS-OS OnDemand in den Niederlassungen



Szenario C

Kunden nutzen GUS-OS OnDemand zentral und in den Niederlassungen

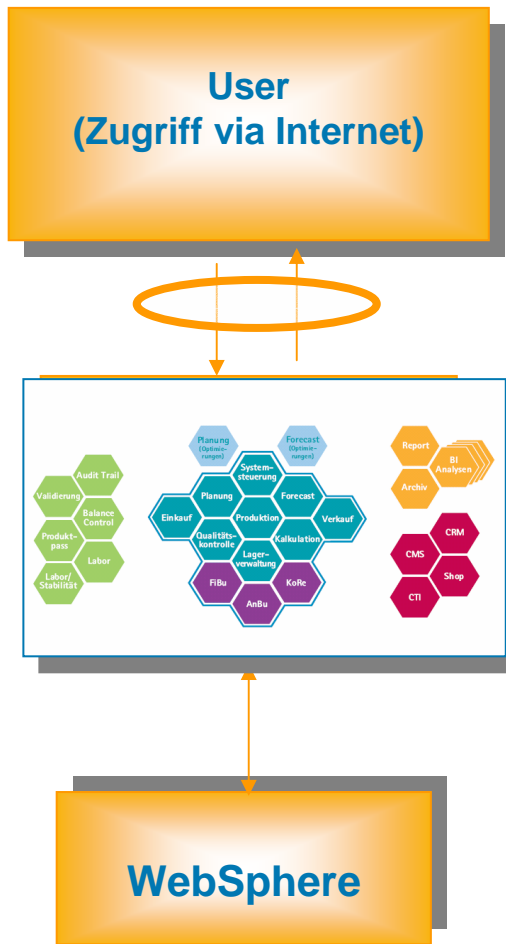




GUS-OS OnDemand und SAP Business ByDesign

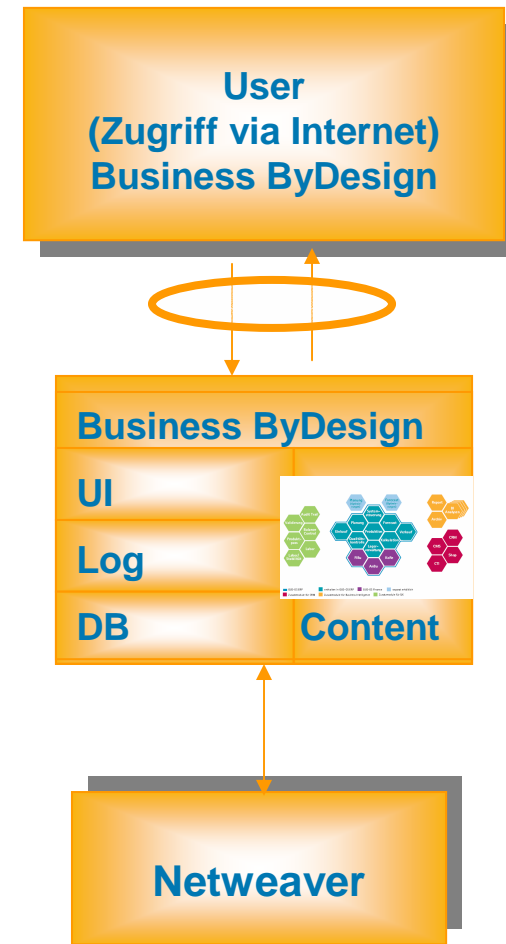
IBM

User
(Zugriff via Internet)

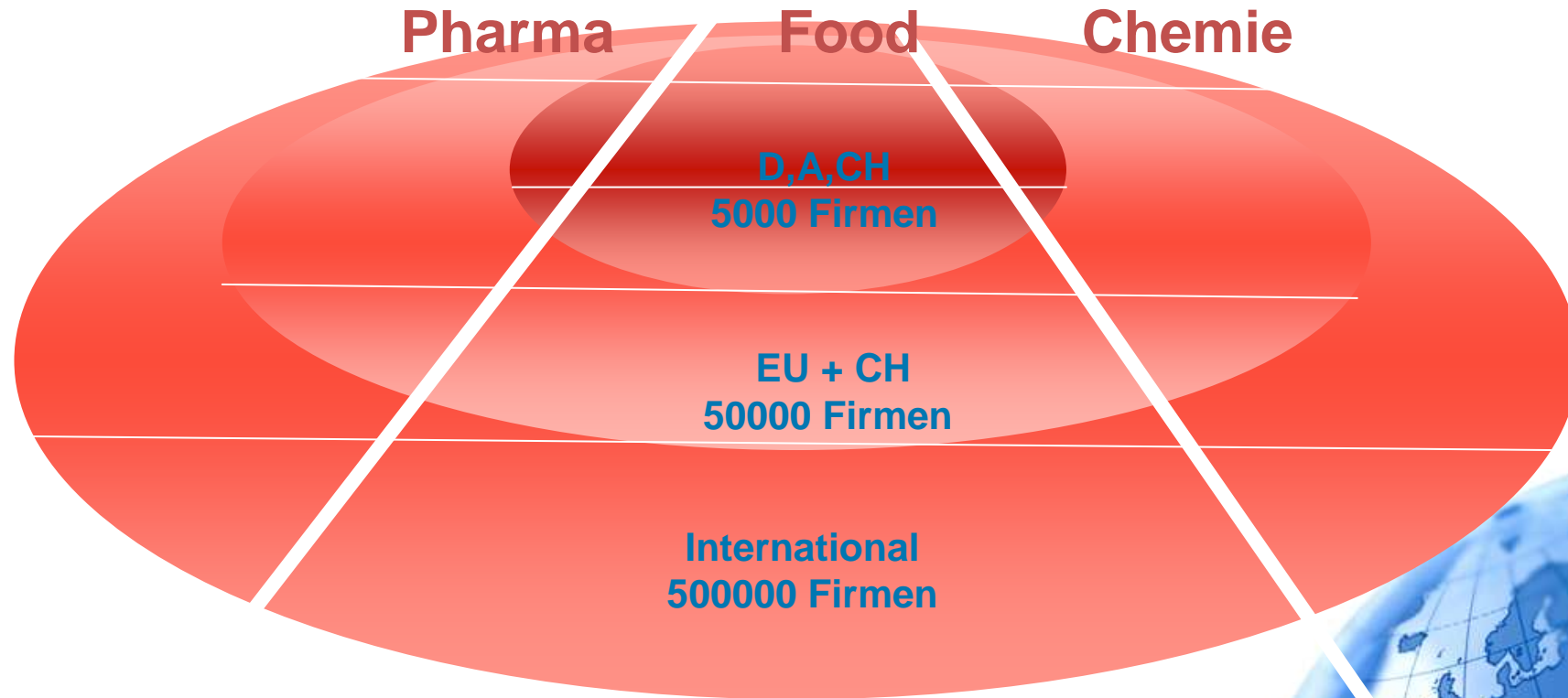


SAP

User
(Zugriff via Internet)
Business ByDesign



Beide Projekte zielen auf internationale Märkte mit starken Partnern



Internationaler Vertrieb und Support mit Channel Partnern

Ihre Fragen?

<http://www.gus-group.com>

Martin Vollmer, GUS Deutschland GmbH

<http://ibm.com/isv/saas>

Bernhard Braun, IBM Deutschland GmbH