



Mieten oder kaufen und die Gretchenfrage nach der richtigen Technologie

Sage setzt 2008 auf flexible Vertriebsmodelle und den Einsatz innovativer Technologien

Mieten statt kaufen - so lautet das Credo vieler Software-Unternehmen, die sich den Begriff **Software as a Service** in unterschiedlichsten Interpretationen auf die Fahne geschrieben haben. Dabei gilt es jedoch zu beachten: Die Zweckmäßigkeit von Mietlösungen hängt sehr stark vom Einsatzgebiet ab. Nicht jedes Anwendungsgebiet ist gleichermaßen dafür geeignet, auch als Mietlösung angeboten zu werden, und eine Mietlösung eignet sich auch nicht per se für jedes Unternehmen. Daher lautet der Rat von Sage: Mieten oder kaufen – diese Entscheidung will wohl überlegt sein. Ob SaaS oder Lizenzmodell ist nicht eine Entscheidung auf Anbieter-Seite, sondern ein dedizierter Auswahlprozess beim Kunden – was natürlich voraussetzt, dass der Anbieter beides ermöglicht. Dabei ist Sage auf die Beratung und Expertise der mehr als 1.000 Fachhändler angewiesen, die die spezifischen Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen genau kennen. Sie sind regional aufgestellt und begegnen den Unternehmen auf Augenhöhe und unterstützen diese beim Ausbau einer wettbewerbsfähigen IT-Infrastruktur.

Grundsätzlich gilt: Komplexe Anwendungen, die sehr umfassende individuelle Anpassungen benötigen und die unternehmerischen Kernprozesse betreffen, eignen sich weniger für ein Mietmodell als einfache und schnell anpassbare Lösungen. Letztere sehen in puncto SaaS einer rosigeren Zukunft entgegen. Besonders gute Chancen sieht Sage hier für Customer-Relationship-Management (CRM)-Lösungen. Diese stehen laut Umfragen bei IT-Investitionsvorhaben mittelständischer Unternehmen generell hoch im Kurs: So wollen 20 Prozent der in einer Studie von TechConsult im Auftrag von Sage befragten Unternehmen in Software für das Kundenmanagement investieren. Der Mittelstand entdeckt also den Kunden als König neu – und hat dabei den Blick streng auf das Portemonnaie gerichtet. Zudem eignen sich CRM-Lösungen dank ihres Einsatzbereichs besonders gut für die Nutzung als Miet-service: Sie sind in vielen verschiedenen Unternehmen universell einsetzbar und benötigen weniger komplizierte Anpassungen als komplexe Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Lösungen. Im Hause Sage trafen erstmals 2008 Software as a Service und CRM zusammen: **SageCRM.com** ist die erste webbasierte Lösung des ERP-Anbieters im Sinne einer Software as a Service. Sie eignet sich für Unternehmen zum Beispiel in ihrer Startphase oder wenn keine hochperformante eigene IT-Infrastruktur vorhanden ist. Mit SageCRM.com haben Unternehmen zudem jederzeit die Möglichkeit, ohne größeren Aufwand auf eine lokale, d.h. im eigenen Haus installierte, und von einem autorisierten Fachhändler betreuten Lösung von Sage CRM zu wechseln und die Daten einfach zu übernehmen. Beide Modelle – die Lizenz und der Service – haben Vorteile, die es genau abzuwägen gilt. Beim Mietservice fällt



eine feste monatliche Gebühr an, die sowohl die Kosten für Support, Online-Training, Backup und Updates umfasst. Große Investitionen in Software und Hardware fallen somit für die Kunden nicht an. Das ist besonders dann relevant, wenn mittelständische Unternehmen ihre Liquidität im Blick haben müssen: Durch die festen monatlichen Beiträge für die Mietsoftware wird weniger Eigenkapital gebunden und die Liquidität bleibt erhalten, was die Bilanz entlastet und ein mögliches Rating bei der Bank verbessert.

Software für den Mittelstand muss generell – das gilt ebenso für Mietsoftware - leicht zu bedienen sein. Daher setzt Sage weiterhin auf Standardsoftware mit hohem Bedienkomfort. SageCRM.com beispielsweise funktioniert einfach über einen Webbrowser, wobei die Anwendung nicht auf dem PC oder Notebook installiert werden muss. Stattdessen benötigen die Nutzer nur einen Internetzugang und Browser sowie ihr Login und persönliches Passwort. Soll eine Lösung individuell angepasst werden, bietet Sage mithilfe der Partner das nötige Know-how vor Ort.

Die Gretchenfrage der IT: Wie hältst Du es mit der Technologie?

2008 stellt Sage sich nicht nur die Frage nach flexiblen und kundenorientierten Vertriebsmodellen, sondern auch nach technologischen Neuerungen, die Unternehmen eine maximale Investitions- und Zukunftssicherheit bieten. Sage führt mit der 2008 vorgestellten **Office Line Evolution** einen Technologiewechsel ein, der den Grundstein für eine neue Generation betriebswirtschaftlicher Software bildet: Die Office Line Evolution basiert als eine der ersten großen betriebswirtschaftlichen Software-Lösungen auf der „.net“-Technologie von Microsoft. Sie bietet eine innovative Software-Architektur mit dem gleichen funktionalen Komfort wie die Office Line und berücksichtigt dabei auch langfristige Entwicklungsperspektiven. Denn „.net“ stellt eine innovative, offene und flexible Technologieplattform dar, die Unternehmen bestens für die Herausforderungen der Zukunft wappnet. Insbesondere die Webservice-Architektur macht es für Entwicklungspartner noch einfacher, unter Nutzung des Sage Entwicklerprogramms (<http://www.sage.de/smb/partner/developer.asp>) zusätzliche Erweiterungs- oder Branchenlösungen als Ergänzung zur Office Line Evolution zu entwickeln und damit am Erfolg der im Segment 10-200 Mitarbeiter führenden ERP-Software zu partizipieren.



Autor Peter Dewald, Geschäftsführer Sage Software GmbH: „Sage führt mit der 2008 vorgestellten **Office Line Evolution** einen Technologiewechsel ein, der den Grundstein für eine neue Generation betriebswirtschaftlicher Software bildet: Die Office Line Evolution basiert als eine der ersten großen betriebswirtschaftlichen Software-Lösungen auf der „.net“-Technologie von Microsoft.“

Zeichen: ca. 5.320 inkl. Leerzeichen
Stand: März 2008