

CyberForum gründet Subnetzwerk „SaaS4KMU“

Karlsruhe, 05. Mai 2010. Das CyberForum Karlsruhe, eines der größten regionalen Hightech-Unternehmernetzwerke, konnte auf dem gestrigen 1. CyberForum-Pressefrühstück die Gründung des Subnetzwerks „SaaS4KMU“ bekanntgeben. SaaS steht für „Software as a Service“ und wird von der IT-Industrie als Strategie angeboten, um geänderten Kundenbedürfnissen in Bezug auf Flexibilisierung der Kosten und Erhöhung des Funktionsumfangs gerecht zu werden. Zwölf Unternehmen und zwei Partner aus Forschung und Lehre haben sich innerhalb des Netzwerks zusammengeschlossen, um ihre Kompetenzen in diesem zukunftssträchtigen Bereich zu bündeln und so eine gemeinsame Marktführerschaft anzustreben. Während der Projektlaufzeit wird „SaaS4KMU“ durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) gefördert.

Was ist SaaS?

In der Informationstechnologie gewinnt SaaS zunehmend an Bedeutung und ist gerade für Anwender besonders nutzerfreundlich. Software muss nicht mehr auf dem eigenen Rechner oder Server installiert, sondern kann über ein Netzwerk, in den meisten Fällen über das Internet, bezogen werden. Über den Browser greift der Anwender auf die jeweilige Software und Daten zu und kann auf den Erwerb von Lizenzen verzichten. Stattdessen wird die Nutzung z. B. monatsweise als „Flatrate“ oder abhängig von der Häufigkeit des Gebrauchs abgerechnet und wird damit zu einer so genannten On-Demand-Lösung. Auch für den Anbieter selbst ergeben sich erhebliche Vorteile: Durch Verträge über eine bestimmte Laufzeit kann er besser kalkulieren und so einen konstanten Umsatz einplanen. Darüber hinaus sind eine Optimierung von Geschäftsprozessen sowie die Entwicklung innovativer Geschäfts- und Vertriebsmodelle möglich. Auch die Kundenbindung wird verbessert, da keine einmaligen Lizenzkäufe, sondern regelmäßige Aktualisierungen etc. stattfinden. Anstelle einer Lizenz für oftmals horrenden Preise werden monatliche kleine Beiträge für den Anwender fällig; so sinkt die Hemmschwelle beim Kauf und der Anbieter kann mit regelmäßigen Einkünften rechnen. Durch ein Monitoring kann der Anbieter zudem genau sehen, welche Features seine Kunden besonders stark nutzen und deren Weiterentwicklung vorantreiben. „Nutzlose“ Features können hingegen nach und nach aus der Software entfernt und dann nur noch auf Kundenwunsch auf Add-on-Basis verkauft werden. „So können gerade mittelständische Software-Anbieter ihre Stärke der Kunden- und Branchennähe mit SaaS weiter ausbauen“, erläutert Dr. Daniel Rolli vom SaaS-Enabler Conemis AG und Mitglied im neugeschaffenen Netzwerk.

„SaaS4KMU“ als Wertschöpfungspartnerschaft

Um den Trend SaaS frühzeitig aufzugreifen und bedienen zu können, hat das CyberForum nun das offene Netzwerk „SaaS4KMU – Software as a Service for KMU“ gegründet. Gemeinsam mit den zwölf Unternehmen CAS Software AG, POET AG, asknet AG, WIBU-SYSTEMS AG, fun communications GmbH, ontoprise GmbH, econda GmbH, disy Informationssysteme GmbH, Conemis AG, BrandMaker GmbH, IBM Research und 1&1 Internet AG, sowie mit dem FZI und dem KIT, schließt man sich hier zusammen, um Kompetenzen, Kapazitäten und Ressourcen bei der Entwicklung und Anwendung von innovativen SaaS-Lösungen zu bündeln. Durch die Wertschöpfungspartnerschaft soll das Ziel der gemeinsamen Marktführerschaft erreicht werden. „Wir wollten mit ‚SaaS4KMU‘ ein Netzwerk gründen, das auch international bestehen kann. Es ist uns wichtig, den Zusammenhalt zwischen KMU und

Forschungseinrichtungen zu stärken. Insbesondere der Technologietransfer soll hier gefördert werden“, erklärt David Hermanns, Geschäftsführer CyberForum e.V. Gemeinsam mit den Partnern wird durch das Netzwerk eine Plattform zur Verfügung gestellt, in der Information, Kooperation, Weiterqualifizierung und Förderung von Projekten vorangetrieben werden können. Durch die gemeinsame Stärke sollen geförderte Projekte sowie große Industrieprojekte gewonnen und abgewickelt werden. „Mit den Partnern des Netzwerks ist es möglich, verschiedene Kompetenzen zu bündeln und effiziente Gesamtlösungen am Markt zu etablieren“, erklärt Stefan Bamberg, Geschäftsführer der fun communications GmbH. Und auch Henrik Oppermann, Leiter Professional Services bei der ontoprise GmbH, erklärt: „Das Netzwerk hilft uns, die Stärken der Partner zu nutzen und aus den vielen vorhandenen exzellenten Softwareangeboten effiziente Kundenlösungen zu gestalten.“

Ein weiteres Anliegen des Netzwerks: die Förderung von Forschung und Entwicklung (FuE). Zur Finanzierung kollaborativer Forschungsprojekte wollen die Beteiligten gemeinsam FuE-Mittel akquirieren. „Darüber hinaus können wir gemeinsam Ergebnisse aus Forschung und Entwicklung schneller umsetzen und damit marktwirksame Innovationen schaffen“, schließt Hermanns.

Weitere Zitate der Mitgliedsunternehmen zum Netzwerk „SaaS4KMU“ zur freien Verwendung:

Martin Hubschneider, Vorstandsvorsitzender CAS Software AG und Vorstandsmitglied im CyberForum e.V.:

„SaaS ist gerade für kleinere Firmen, Selbstständige und Start-Ups im Mittelstand ungeheuer attraktiv. Denn mit SaaS sparen sie sich hohe Implementierungs- und Wartungskosten und erzielen gleichzeitig eine höhere Betriebseffizienz.“

Oliver Winzenried, Vorstand, WIBU-SYSTEMS AG:

„Seit 1989 bietet WIBU-SYSTEMS Lösungen zum Schutz und zur Lizenzierung von Software, Medien, Dokumenten und Zugriff an. Hauptkunden sind Softwarehersteller, die durch flexible Lizenzmodelle ihren Kundenkreis vergrößern, unlizenzierte Nutzung verhindern und ihr Know-how schützen und damit ihren Umsatz steigern. Neue SaaS-Anwendungen erfordern neue Lösungen. Wir haben das Ziel, im Rahmen von ‚SaaS4KMU‘ unsere Lösungen zu erweitern, um beispielsweise Anwendern höhere Sicherheit beim Zugriff auf wichtige Unternehmensdaten zu geben oder Anbietern sichere Softwarelizenzierung in der Cloud zu bieten.“

Uwe Herrmann, Vice President Services, POET AG:

„Die Roadmap der POET AG richtet sich mehr und mehr auf die Anforderungen von Software as a Service (SaaS) aus. Schon heute bietet POET SaaS-Lösungen für die Anbindung von Lieferanten an die Einkaufssysteme großer Unternehmen. Die POET AG verfolgt das Ziel, im Rahmen des Projektes ‚SaaS4KMU‘ mit anderen Unternehmen die SaaS-Angebote zu verknüpfen, um damit übergreifende Geschäftsprozesse abzubilden, die einen noch größeren Mehrwert für die Kunden bieten.“

Dr. Dietmar Waudig, Vorstand asknet AG:

„Software as a Service ist das Geschäftsmodell der Zukunft für Software. Traditionelle Lizenzmodelle werden dabei zunehmend durch nutzungs-, leistungs- oder bedarfsabhängige

Erlösmodelle ersetzt. asknet ist einer der führenden full eCommerce Service Provider für Software. ‚SaaS4KMU‘ bietet für asknet die Chance, gemeinsam mit Anwendern aus der Region, innovative Dienste und Services für den weltweiten Verkauf und effiziente Abrechnung von on-demand Applikationen in der Cloud zu entwickeln und sich frühzeitig Marktanteile in diesem globalen Wachstumsmarkt zu sichern.“

Dr. Valentin Zacherias, stellvertretender Abteilungsleiter am FZI Karlsruhe:

„Software as a Service (SaaS) – die Bereitstellung komplexer Software-Dienste über das Internet – spielt schon heute eine wichtige Rolle als Vertriebsweg für Software; eine Rolle, die in Zukunft sicherlich noch deutlich bedeutender wird. Vor dem breiten Einsatz von SaaS müssen jedoch auch noch viele wissenschaftliche und technische Fragen gelöst werden. Für das FZI besonders interessant sind dabei die Fragen: In welchen Fällen genau lohnt sich der Einsatz von SaaS; wovon hängt das ab? Wie können Lösungen von verschiedenen SaaS-Anbietern integriert werden, sodass Unternehmen für eine einheitliche Lösung nicht an einen einzigen Anbieter gebunden sind? Wie kann komplexe Software so erstellt werden, dass sie effizient als Software as a Service angeboten werden kann? Im Kreis von ‚SaaS4KMU‘ möchte das FZI gemeinsam mit Unternehmen aus der Region Antworten auf solche Fragen finden und diese in innovative Produkte und Dienstleistungen einbringen.“

Über CyberForum e.V.

Der CyberForum e.V. unterstützt Unternehmer aktiv durch Kontakte, Know-how und Kapital in den regionalen Hightech-Branchen. Mit dem Leitgedanken „aus dem Netzwerk – für das Netzwerk“ stehen Weiterbildung, Wissenstransfer, verstärkte Vernetzung und die Förderung von Kooperationen im Mittelpunkt der Angebote. Mit über 120 Veranstaltungen zu unternehmerischen Themen und über 3.000 Teilnehmern jährlich ist das CyberForum die zentrale Plattform für Networking und Erfahrungsaustausch. Die vielfältigen bedarfsorientierten Angebote des CyberForums (Gründerverbund, Mentoring & Coaching, Business Angels, Ausbildungsinitiative, Networking-Veranstaltungen, Kongresse) werden gerne von Vorständen, Geschäftsführern und Mitarbeitern der Mitgliedsunternehmen genutzt. Bereits 1997 als Public-Private-Partnership gegründet ist das Hightech.Unternehmer.Netzwerk CyberForum als gemeinnütziger Verein mit seinem kompetenten und motivierten Team aus 17 Mitarbeitern und aktuell 800 Mitgliedern das größte regionale Hightech-Unternehmernetzwerk in Deutschland und seit Anfang des Jahres Partner im einzigen IT-Spitzencluster „emergente Unternehmenssoftware für digitale Unternehmen“. Weitere Informationen zum CyberForum unter www.cyberforum.de.

Pressekontakt:

saalto Agentur und Redaktion GmbH

Frau Alin Frädrich

Rappenstraße 5

76227 Karlsruhe

Telefon: +49 (0)721-160-88-78

Telefax: +49 (0)721-161-09-88

E-Mail: alin@saalto.de

www.saalto.de