UNAUFHALTSAMER TREND

UNTERNEHMENSSOFTWARE IN DER CLOUD: DIE ANZAHL DER LIZENZEN HAT SICH SEIT 2012 FAST VERDOPPELT – UND EIN ENDE IST NOCH LANGE NICHT IN SICHT!

IFS WHITE PAPER
von Raymond Jones, Senior Vice President of Cloud Operations, IFS

IFS

Mehrere Faktoren treiben Unternehmen dazu an, ihre Enterprise Resource Planning (ERP)- sowie andere unternehmensweite Software in die Cloud zu verlagern.

Höhere Skalierbarkeit, besserer Zugriff von mobilen Geräten aus und über geografisch verteilte Standorte hinweg, strengere Sicherheitsvorkehrungen, schnellere Notfallwiederherstellung, niedrigere Kosten – es gibt viele Gründe, warum Unternehmen ihre geschäftskritischen Systeme, in denen Daten gespeichert sind, in die Cloud verlagern. Und von Software-Implementierungen On-Premise in ihren eigenen Rechenzentren Abstand nehmen. Die Cloud-Bereitstellung öffnet auch die Tür zu Subskriptionspreisen und ermöglicht es einem Unternehmen, Software-Budgets von Investitions- auf Betriebsausgabenbudgets umzustellen.

SIGNIFIKANTER TREND

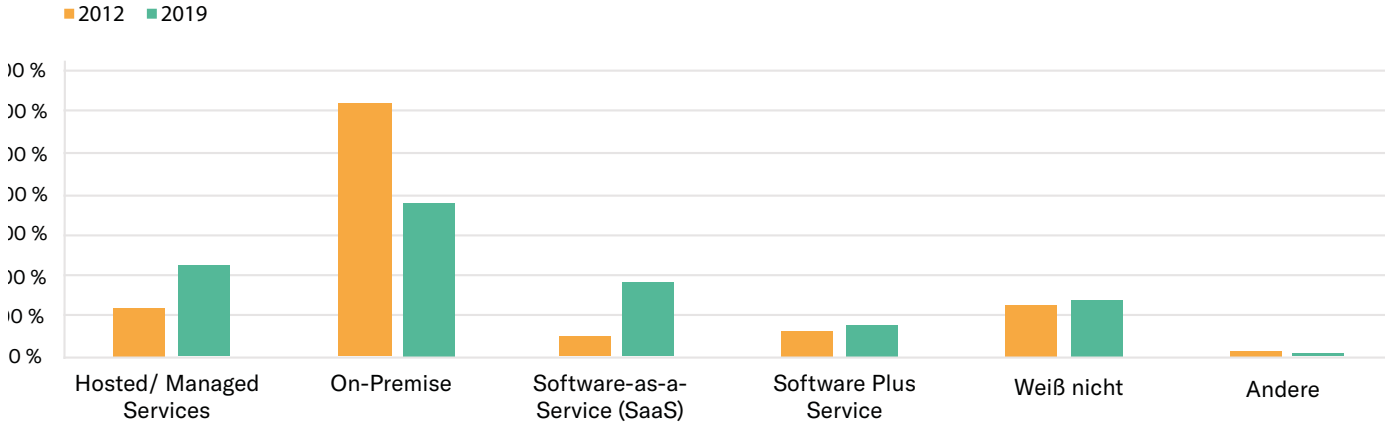
IN EINER IFS STUDIE STELLTEN WIR FEST, DASS SICH ZWISCHEN 2012 UND 2019 DER PROZENTSATZ DER UNTERNEHMEN, DIE SICH AUF VERSCHIEDENE FORMEN DER BEREITSTELLUNG VON UNTERNEHMENSSOFTWARE IN DER CLOUD VERLASSEN, FAST VERDOPPELT HAT ...

Analysten und Experten haben diese Bewegung auf dem Markt projiziert und gemessen. Gartner-Daten deuten darauf hin, dass die Ausgaben für Cloud-Computing-Infrastrukturen zwischen 2018 und 2019 allein um 17,5 Prozent auf 214 Milliarden US-Dollar steigen werden. Laut einer Studie der Cloud Security Alliance aus dem Jahr 2018 bereiten sich mehr als doppelt so viele Organisationen auf die Implementierung von Cloud-Modellen einschließlich Infrastructure as a Service (IaaS), Platform as a Service (PaaS) und Software as a Service (SaaS) vor wie On-Premise.

Im Jahr 2019 führte IFS eine Studie mit 600 Entscheidungsträgern aus der ganzen Welt durch und befragte sie darüber, wie sie derzeit ihre Software kaufen und bereitstellen und welche Einstellung sie zur Enterprise Cloud haben. Als wir diese Daten mit den Daten einer ähnlichen IFS Studie aus dem Jahr 2012 verglichen, stellten wir fest, dass sich zwischen 2012 und 2019 der Prozentsatz der Unternehmen, die sich auf verschiedene Formen der Bereitstellung von Unternehmenssoftware in der Cloud verlassen, fast verdoppelt hat, während sich der Prozentsatz der Unternehmen mit On-Premise-Lösungen fast halbiert hat. Im Jahr 2012 stellten 61,6 Prozent der Befragten ihre Software über On-Premise bereit, eine Zahl, die sieben Jahre später auf nur noch 37,2 Prozent sank. Und allein im Jahr 2018 konnte IFS einen 300-prozentigen Anstieg der Einnahmen aus Cloud und Software-as-a-Service (SaaS) aus seinem etablierten Kundenstamm und Netto-Neukunden verzeichnen.

Wie unsere Daten zeigen, schwanken die Cloud-Nutzungsraten je nach Unternehmensgröße und spezifischer Anwendung. Die dieser Studie zugrunde liegende Geschichte ist jedoch eindeutig: Unternehmen stellen ihre bestehenden Software-Instanzen auf die Cloud um und planen auch dort neue Implementierungen.

CLOUD-BEREITSTELLUNGS-TRENDS



BEREITSTELLUNGS-TRENDS	2012	2019
Hosted/ Managed Services – Erwerben Sie eine unbefristete Lizenz und lassen Sie sie von einem Dritt-Anbieter in der Cloud bereitstellen.	12,30 %	22,52 %
On-Premise – Erwerben und betreiben Sie eine unbefristete Lizenz.	61,60 %	37,22 %
Software-as-a-Service (SaaS) – Sie zahlen Abonnementgebühren, um auf Software in der Cloud des Anbieters zuzugreifen.	5 %	18,21 %
Software Plus Service – Sie führen Ihre Software On-Premise aus, ergänzen diese durch Webdienste, die in der Cloud verfügbar sind, oft per Abonnement.	6,80 %	7,83 %
Weiß nicht	12,80 %	13,74 %
Andere (bitte angeben)	1,40 %	0,48 %

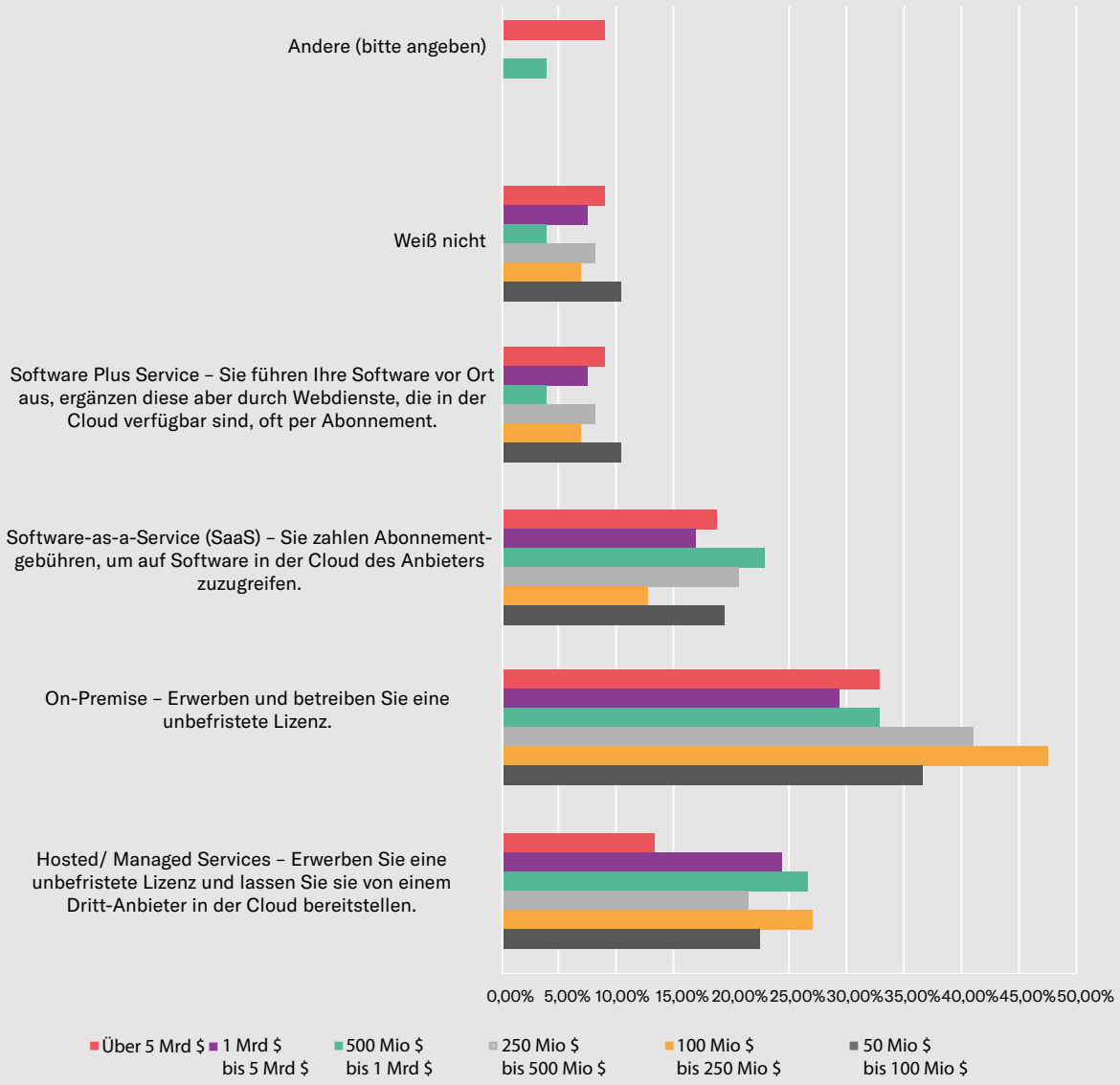
VARIATIONEN NACH UNTERNEHMENSGRÖSSE

Es gibt eine Reihe von Gründen, aus denen Unternehmen unterschiedlicher Größe sich mehr oder weniger wahrscheinlich für oder gegen eine Bereitstellung ihre Software in der Cloud entschieden haben. Oder warum sie unterschiedliche Methoden für die Softwarebereitstellung gewählt haben. So ist es nicht überraschend, dass Unternehmen unterschiedlicher Größe in der Studie unterschiedliche Grade der Cloud-Nutzung aufweisen.

Bei Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 1 und 5 Milliarden Dollar war es mit knapp 30 Prozent am unwahrscheinlichsten, dass sie ihre Software On-Premise betreiben. Diese Unternehmen verfügen wahrscheinlich sowohl über die komplexen Geschäftsmodelle als auch über die globale Präsenz, die die Cloud zu einer höheren Notwendigkeit machen. Zudem weißen dies Unternehmen die organisatorischen Ressourcen und Raffinessen auf, die eine frühzeitige Umstellung trotz hoher Investitionen in On-Premise-Software erforderlich machen.

Die wahrscheinlichste Gruppe, die noch immer ihre Software On-Premise nutzt, waren Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 100 Millionen und 250 Millionen Dollar. Diese Unternehmen haben möglicherweise beträchtliche Investitionen in On-Premise-Software getätigt und sind nun der Ansicht, dass ihnen die Ressourcen oder der organisatorische Scharfsinn fehlen, um den vermutlich störenden Umstieg auf die Cloud zu vollziehen. In unserer Studie führen 47 Prozent von ihnen ihre Software noch immer On-Premise aus.

SOFTWARE-BEREITSTELLUNG NACH UNTERNEHMENSGRÖßE



VERMEIDUNG VON LOCK-INS

Die Cloud stellt einen überzeugenden Business Case für den Enduser dar. Einige Softwareanbieter haben sich dazu entschlossen, ausschließlich über bestimmte Formen von SaaS zu verkaufen, weil dies für sie ein attraktives Geschäftsmodell ist, auch wenn sie damit ihre Kunden entmündigen. Die Kunden einiger Softwareunternehmen könnten auch feststellen, dass ihr Anbieter versucht, Cloud-Lösungen zu verkaufen, die mit Funktionen konkurrieren, die sie bereits über eine unbefristete Lizenz erworben haben. Der monatliche Subskriptionspreis kann sich als vergleichbar mit dem herausstellen, was der Kunde für die Wartung bezahlt hat, aber die Lösung selbst kann ein völlig anderes Produkt sein, wodurch der Kunde quasi zum Umstieg auf ein neues und vielleicht weniger wünschenswertes Produkt gezwungen wird.

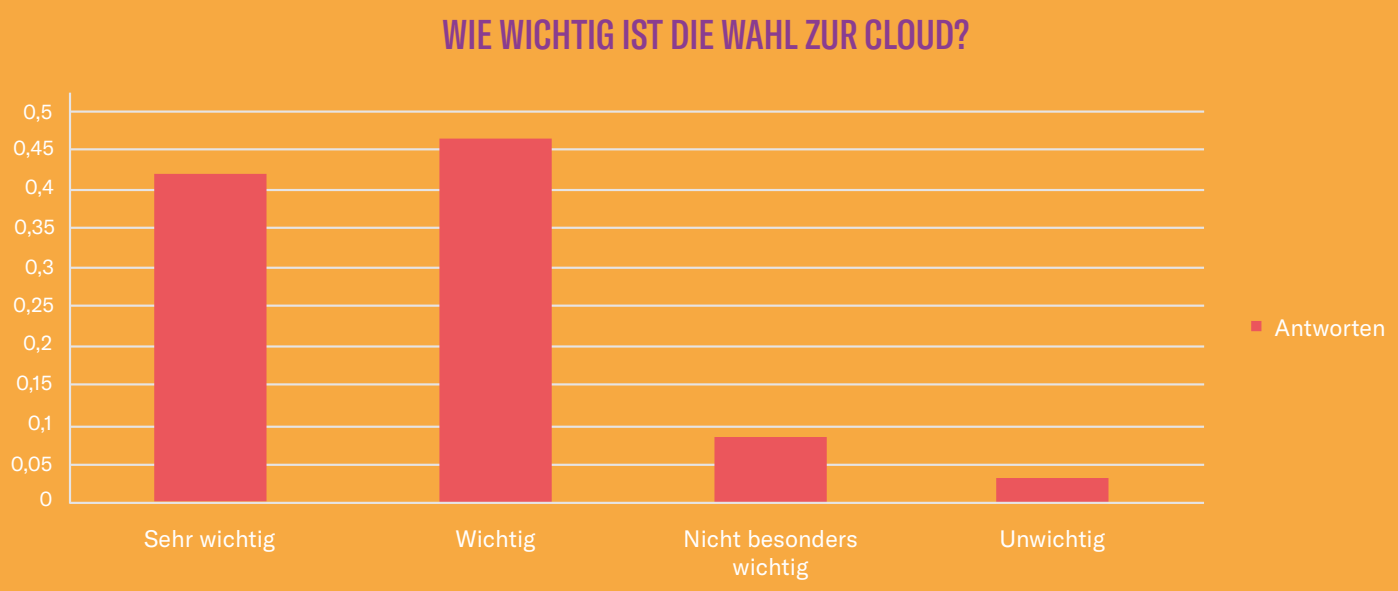
Die Cloud-Choice-Auswahl gibt den Kunden unterdessen die Freiheit, ihre Software zu kaufen, wie sie wollen – mit einer unbefristeten Lizenz oder durch ein Abonnement – und sie überall dort zur Verfügung zu stellen, wo sie wollen – auf ihren eigenen Servern, auf den Servern ihres Software-Anbieters oder bei einem Dritten. Kunden sollten in der Lage sein, die gleiche Lösung in der Cloud oder On-Premise zu betreiben und die Software so zu kaufen und zu bezahlen, wie es ihren Bedürfnissen am besten entspricht.

Im Idealfall benötigen Software-Käufer nicht nur die Wahlfreiheit für oder gegen die Cloud, sondern aber auch eine Cloud-Portabilität. Sie können zunächst Software für den Einsatz On-Premise über eine unbefristete Lizenz erwerben und sich dann, wenn sich ihre Situation ändert, für ein Abonnement in der Cloud entscheiden. Oder umgekehrt. Möglicherweise haben sie irgendwo eine Abteilung mit schlechtem Internetzugang und müssen dort lokal arbeiten, während sich der Rest des Unternehmens in der Cloud befindet. Der Softwarehersteller sollte die Auswahl erleichtern, anstatt seine Kunden in ein einziges Lizenz- und Bereitstellungsmodell zu drängen, an das sie auf Lebenszeit gebunden sind.

Die Studienteilnehmer schätzten die Cloud-Choice-Auswahl und schlugen glücklicherweise vor, bei ihrer künftigen Softwareauswahl diese wichtige Dynamik zu berücksichtigen.

Wie wichtig ist die Wahl zur Cloud?

Antwortmöglichkeiten	Antworten	
Sehr wichtig	41,72 %	262
Wichtig	47,13 %	296
Nicht besonders wichtig	8,12 %	51
Unwichtig	3,03 %	19



GEWÄHRLEISTUNGSAUSSCHLUSS

SOBALD SIE DIE ENTSCHEIDUNG GETROFFEN HABEN, IHRE SOFTWARE IN DER CLOUD BEREITZUSTELLEN, IST ES AN DER ZEIT, SO VIEL SORGFALT WIE MÖGLICH DARAUF ZU VERWENDEN, WIE GUT IHR SOFTWAREANBIETER SIE UNTERSTÜTZT UND IHNEN EINE AUSWAHL BIETET, DAMIT SIE ATTRAKTIVE OPTIONEN HABEN, UNABHÄNGIG DAVON, WIE SICH IHRE BEDÜRFNISSE ÄNDERN ODER WOHIN IHR UNTERNEHMEN SIE IN ZUKUNFT FÜHREN WIRD.

ENTSCHEIDENDE WAHLFREIHEIT

(EIN) SOFTWARE-ANBIETER SOLLTE EINE GANZE REIHE VON OPTIONEN ANBIETEN, NICHT NUR FÜR DIE CLOUD ODER DIE ON-PREMISE-BEREITSTELLUNG, SONDERN AUCH FÜR EIN ABONNEMENT ODER DEN DIREKTEN ERWERB EINER UNBEFRISTETEN LIZENZ.

DAS SOLLTEN SOFTWARE-KÄUFER MITBEDENKEN

Manchmal ist aufgrund besonderer Umstände eine Lösung On-Premise erforderlich. Aber die sich ändernden Bedürfnisse zunehmend globaler Unternehmen werden durch Cloud-Provisioning besser unterstützt. Käufer sollten jedoch darauf achten, zwischen der Art und Weise, wie sie ihre Software bereitstellen und wie sie dafür bezahlen, zu unterscheiden. Ihr Software-Anbieter sollte eine ganze Reihe von Optionen anbieten, nicht nur für die Cloud oder die On-Premise-Bereitstellung, sondern auch für ein Abonnement oder den direkten Erwerb einer unbefristeten Lizenz.

Manchmal fällt es Anbietern schwer, dies anzubieten, weil es nicht zu ihrem Geschäftsmodell passt. Oder sie verkaufen vielleicht eine Lösung für die Implementierung On-Premise und eine andere für die Cloud. Sobald Sie die Entscheidung getroffen haben, Ihre Software in der Cloud bereitzustellen, ist es an der Zeit, so viel Sorgfalt wie möglich darauf zu verwenden, wie gut Ihr Softwareanbieter Sie unterstützt und Ihnen eine Auswahl bietet, damit Sie attraktive Optionen haben, unabhängig davon, wie sich Ihre Bedürfnisse ändern oder wohin Ihr Unternehmen Sie in Zukunft führen wird.

Weitere Informationen darüber, wie IFS Ihnen die Cloud-Auswahl bietet, die Sie benötigen, finden Sie unter

ifs.com/de/solutions/ifs-cloud-solutions/

Raymond Jones, Senior Vice President of Cloud Operations bei IFS, ist ein führender internationaler Experte für Softwareunternehmen. Raymond verfügt über einen soliden technischen Hintergrund mit einer breiter Erfahrung in den Bereichen Vertrieb, Betrieb und Kundenvertretung auf hohem Niveau. Bevor er zu IFS kam, hatte er Positionen in der Kundenvertretung sowie in technischen und Cloud-bezogenen Positionen bei Oracle, SunGard und Microsoft inne.

ÜBER IFS

IFS™ entwickelt und liefert weltweit Business Software für Unternehmen, die Güter produzieren und vertreiben, Anlagen bauen und unterhalten sowie Dienstleistungen erbringen. Die Branchenexpertise der Mitarbeiter und das erklärte Ziel, jedem einzelnen Kunden einen echten Mehrwert zu verschaffen, machen IFS zu einem der anerkannt führenden und meist empfohlenen Anbieter auf ihrem Gebiet. Rund 4.000 Mitarbeiter und ein stetig wachsendes Partnernetzwerk unterstützen weltweit mehr als 10.000 Kunden dabei, neue Wege zu gehen und klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Weitere Informationen zu den Business-Software-Lösungen von IFS finden Sie auf ifs.com/de.

IFS APPLICATIONS

Erfolgreiche Hersteller benötigen Tools, die es ihnen ermöglichen, Veränderungen der Branche schnell aufzugreifen und aus diesen Mehrwert zu generieren. IFS Applications ist eine einzelne, integrierte, cloudfähige Lösung, die speziell auf die Anforderungen aller Arten von Fertigungsunternehmen zugeschnitten ist. Die multimodalen, globalen Fähigkeiten bieten Ihnen die Flexibilität, um jederzeit auf neue Produkte, Dienstleistungen und Kanäle zu reagieren.

IFS VOR ORT

ZENTRALEUROPA
+49 9131 77 340

FRANKREICH, BENELUX UND IBERISCHE HALBINSEL
+33 3 89 50 72 72

GROSSBRITANNIEN & IRLAND
+44 1784 278 222

OSTEUROPA
+48 22 577 45 00

NORDEN
+46 13 460 4000

AMERIKA
+1 888 437 4968

MITTLERER OSTEN UND AFRIKA
+9714 390 0888

ASIEN-PAZIFIK-RAUM
+65 63 33 33 00

COPYRIGHT © 2020 INDUSTRIAL AND FINANCIAL SYSTEMS, IFS DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG. DIESE BROSCHÜRE KANN AUSSAGEN ÜBER ZUKÜNFTIGE FUNKTIONALITÄTEN DER IFS LÖSUNGEN UND TECHNOLOGIEN ENTHALTEN. DIESE DARSTELLUNG SOLL LEDIGLICH ALS INFORMATION DIENEN UND NICHT ALS VERPFLICHTUNG INTERPRETIERT WERDEN. IFS UND ALLE IFS PRODUKTNAMEN SIND TRADEMARKS VON IFS. IN DIESER BROSCHÜRE GENANNTE UNTERNEHMENS- UND PRODUKTNAMEN SIND GEGEBENENFALLS EIGENE TRADEMARKS DER EIGENTÜMER.

IFS Deutschland GmbH & Co. KG, Marketing, Bildnachweis: IFS, April 2020