

SaaS beschleunigt die digitale Transformation von Unternehmen



Introduction

Organisationen weltweit machen die Digitalisierung zur Priorität und innovative Unternehmen treiben ihre Transformationen mit maßgeschneiderten Cloud-Lösungen voran.

Die Digitalisierung bringt unendlich viele Möglichkeiten für Unternehmen mit sich, die diese durch die Verwendung von intelligenten, automatisierten Systemen ergreifen können. Sie passen sich an neue Trends an, übernehmen neue Modelle sowie Technologiesysteme und können im Wettbewerb sowie im Kampf um Fachkräfte und Produktivität Schritt halten. Viele Unternehmen verlassen sich jedoch noch immer auf Legacy-Systeme, die oft nicht für ihren Zweck geeignet sind. Sie vergeuden daher viel zu viel Zeit.

Cloud-Computing ist die Bereitstellung von Computing-Ressourcen, wie Datenspeicherung, Server, Software und Analysen über das Internet oder die „Cloud“. Zukunftsgerichtete Unternehmen nutzen diese cloudbasierten Lösungen, um ihre Workflows zu optimieren, die Zusammenarbeit zu verbessern sowie ihre Effizienz, Produktivität und Rentabilität zu steigern.

Software-as-a-Service (SaaS) hat die Art und Weise, wie Unternehmen Software nutzen drastisch verändert. Denn SaaS bedeutet, dass Unternehmen ihre Software über das Internet auf Abonnementbasis nutzen und sie nicht wie früher auf ihren Rechnern vor Ort installieren.



Markttrends

Laut der **2022 Cloud Computing Survey** von Foundry geben **72 % der IT-Verantwortlichen an, dass ihre Organisation standardmäßig auf cloudbasierte Dienste zurückgreift, um Upgrades durchzuführen oder neue technische Lösungen zu erwerben.**

An der Umfrage nahmen 850 IT-Verantwortliche teil, die am Kauf von Cloud-Computing beteiligt sind. Die Umfrageergebnisse haben ergeben, „dass die Cloud-First-IT-Infrastrukturen beschleunigt hat. Die meisten der Unternehmen (69 %) haben ihre Cloud-Migration in den letzten 12 Monaten angekurbelt, wobei die Zahl der Unternehmen, die einen Großteil oder die gesamte IT-Infrastruktur in die Cloud verlagert haben, in den nächsten 18 Monaten voraussichtlich von 41 % auf 63 % ansteigen wird. Darüber hinaus stimmten 60 % zu, dass Cloud-Funktionen im letzten Jahr dazu beigetragen haben, höhere und nachhaltige Einnahmen zu erzielen. Es überrascht daher nicht, dass **Unternehmen im nächsten Jahr 32 % ihres IT-Budgets der Cloud-Strategie zuweisen werden.**“

Je weiter die digitale Transformation voranschreitet, desto mehr kommt es laut dem Forschungs- und Beratungsunternehmen **Constellation** darauf an, dass Sie sich für einen Anbieter entscheiden, dem sie vertrauen. Constellation hat sich im Laufe der letzten neun Monate mit über 300 führenden Technologieunternehmen über ERP-Lösungen unterhalten und, **zehn bedeutende Markttrends entdeckt:**

1. Reduzierung der Gesamtbetriebskosten

Führungskräfte wollen die Zahl der Anbieter reduzieren, ihre Systeme modernisieren und die Betriebskosten senken.

2. Regulatorische Entlastung als Service

ERP-Anbieter (und KI) halten Nutzer über Vorschriften, Compliance-Anforderungen und gesetzliche Auflagen auf dem Laufenden.

3. Digitale Modernisierungsmodelle

Neue Modelle schaffen neue Umsatzmöglichkeiten. Darüber hinaus erfordern Abonnements auch die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften für Umsatzrealisierungsgesetze wie ASC 606.

4. Zusammenbrechende Wertschöpfungsketten

Klassische Megaprozesse wie Invoice-to-Close, Procure-to-Pay, Hire-to-Retirement und Order-to-Cash involvieren heute mehrere Funktionen, wodurch Megaprozesse entstehen, die den Weg für funktionsübergreifende Wertschöpfungsketten bilden.

5. Orchestrierung

ERP-Anwender erwarten, dass sie durchgängige Geschäftsprozesse entwerfen, ausführen und automatisieren können.

6. Autonome Unternehmen und KI

Die Verarbeitung natürlicher Sprache und Videointelligenz ermöglichen es, große Mengen unstrukturierter Daten wie Dokumente, und Transaktionen aufzunehmen und mithilfe von Techniken in logische Kategorien zu organisieren.

7. Cloud-ERP-Plattformen

Nutzer müssen ihren ERP-Fußabdruck erweitern, um den sich ändernden Geschäftsmodellen und neuen Anforderungen gerecht zu werden.

8. Analysefunktionen haben Priorität

Mit dem anstehenden Aktualisierungszyklus sind die Erwartungen von Kunden gestiegen. Sie legen nun Wert auf sowohl Stabilität als auch Innovation, und das von einem einzigen Anbieter.

9. Die Vertikalisierung verschiebt sich hin zu Mikrovertikalisierung und Plattform-Ökosystemen

Kunden erwarten von ihrer cloudbasierten ERP-Lösung umfassende branchenübergreifende Funktionalität. Sie benötigen eine skalierbare Plattform, die zudem Teil eines größeren Ökosystems ist.

10. Flexible Preismodelle

Kunden haben sich an cloudbasierte Preismodelle nach Nutzerzahlen gewöhnt. Mit der zunehmenden Komplexität der Cloud-Produkte erwarten Kunden flexible Preismodelle basierend auf der Nutzerzahl, Nutzung und Plattformen.

Was ist SaaS und welche Vorteile bietet es?

SaaS ist ein Softwarelizenz- und Vertriebsmodell, bei dem Unternehmen Software von Anbietern online auf Abonnementbasis erwerben können. Unternehmen müssen die Software so nicht mehr in ihren lokalen Rechenzentren betreiben. Die Wartung und Upgrades werden dabei von den Anbietern durchgeführt, was die internen IT-Teams in Unternehmen entlastet.

SaaS bietet zahlreiche Vorteile für Unternehmen:

Geringere Kosten

Beim traditionellen Modell sind die Lizenzkosten für Hardware und Software in der Regel recht hoch. Viele Unternehmen können sich daher ihre Wunsch-Technologie nicht leisten. Beim abonnementbasierten SaaS-Modell werden die Lösungen hingegen in einer öffentlichen Multi-Tenant-Cloud ausgeführt. Die Kosten sind daher niedriger, da Sie nur für das bezahlen müssen, was Sie nutzen. Darüber hinaus sind auch die Kosten für Upgrades und Wartung geringer. Denn diese werden in der Regel von allen Kunden des Anbieters getragen, die eine bestimmte Lösung verwenden. In einigen Fällen ist auch der Energieverbrauch geringer, was die Kosten wiederum senkt.

Skalierbarkeit und Flexibilität

SaaS wird online bereitgestellt, weshalb der Skalierbarkeit und Flexibilität im Grunde kaum Grenzen gesetzt sind. Unternehmen können im Handumdrehen je nach ihren Anforderungen die Rechenleistung vergrößern oder verringern, indem sie Ressourcen hinzufügen oder entfernen. Einerseits gibt es sofort einsatzbereite Lösungen. Andererseits gibt es auch Lösungen, die sich an die kundenspezifischen Anforderungen anpassen lassen und Unternehmen Funktionen bieten, die nicht zum Standard gehören. Beispielsweise wächst die Nachfrage nach Funktionen wie Automatisierung, künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellem Lernen (ML). Unternehmen können diese Funktionen nach Bedarf zu ihren Lösungen hinzufügen.

Integration

Integration bedeutet, dass verschiedene cloudbasierte Lösungen miteinander verknüpft werden, damit sie miteinander kommunizieren und Daten sowie Informationen austauschen können. Die meisten

Unternehmen verwenden verschiedene Systeme für das Customer Relationship Management (CRM), das Personalwesen, die Finanzplanung und Analyse. Indem sie all diese Systeme integrieren, schaffen sie eine zentrale Quelle mit zuverlässigen Daten. Dadurch sparen sie Zeit und stellen die Nutzer zufrieden.

Benutzerfreundlichkeit

SaaS-Lösungen sind benutzerfreundlich und sie wurden so entwickelt, dass ihre Nutzung keinerlei tiefgreifenden IT-Kenntnisse erfordert. Projekte und Prozesse können schnell und effizient verwaltet werden.

Innovationspotenzial

Die Verwaltung und Kontrolle von On-Premise-Lösungen ist meist zeit- und ressourcenaufwendig. Updates können viel Zeit in Anspruch nehmen, was Innovationen und Entwicklungen ausbremst. Cloud-Systeme fördern das Innovationspotenzial, weil Unternehmen schneller, widerstandsfähiger und agiler auf Störungen, Veränderungen, Bedrohungen oder Chancen reagieren können.



Welche Vorteile bietet die Umstellung auf eine SaaS-Infrastruktur?

Die Everything-as-a-Service- bzw. XaaS-Economy ist eine Welt, in der fast alles als Service angeboten werden kann. Sie beeinflusst Geschäftsmodelle, Kundenerwartungen und Branchenstandards. Alle Branchen sind davon betroffen. XaaS hat eine dynamische Geschäftslandschaft geschaffen, die durch fünf dominierende Säulen gekennzeichnet ist: abonnementbasierte Preismodelle, niedrige Eintrittsbarrieren, die Gig Economy, Standortunabhängigkeit und das Land-and-Expand-Konzept. Die Migration von On-Premise-Software hin zu SaaS ist längst kein „Nice to have“ mehr, sondern unerlässlich, wenn Unternehmen im Wettbewerb nicht untergehen wollen.

Die Zahl der Vorteile einer Migration wächst stetig:

- Bessere Zugänglichkeit und die Möglichkeit, das System rund um die Uhr und von jedem Gerät aus online zu betreiben, ohne Installation, Updates oder Lizenzkosten.
- Keine Vorabkosten für Hardware und flexible Zahlungsmethoden wie abonnementbasierte Pay-as-you-go-Modelle.
- Durch die Integration mit anderen Lösungen und Systemen schaffen Unternehmen eine einzige Datenquelle, die sofortige Geschäftsergebnisse liefert und wirkungsvollere Entscheidungen ermöglicht, Innovationen fördert und die Widerstandsfähigkeit, Agilität und Flexibilität erhöht.
- Weniger Aufwand für die Mitarbeitenden; SaaS verbessert die Effizienz und Produktivität und gibt den Mitarbeitenden mehr Zeit, um sich um sinnvolle, mehrwertbringende Aufgaben zu konzentrieren.
- Aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs und der immer komplexer werdenden Geschäftsmodelle steigen die Kundenerwartungen an den Service. Kunden erwarten maßgeschneiderte Produkte, und das am besten gestern. Mit SaaS-Systemen lassen sich diese Kundenerwartungen erfüllen.



Migrationsstrategien

Die Cloud-Migration wird jedoch nur dann reibungslos ablaufen, wenn Unternehmen grundlegende Schritte befolgen. Es gibt eine Reihe verschiedener Strategien, die sie dafür verwenden können. Unterschiedliche Anwendungen und unterschiedliche Datensätze können zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Daher ist die Entwicklung einer Strategie von entscheidender Bedeutung.

Gründe für den Wechsel in die Cloud

Der Umstieg auf cloudbasierte Lösungen betrifft alle im Unternehmen, nicht nur das IT-Team. Der Wechsel muss von der Unternehmensführung ausgehen und mit den geschäftlichen Zielen des Unternehmens in Einklang stehen. Die Zustimmung aller Beteiligten ist unerlässlich. Es sollte ein Business Case erstellt werden, der die Argumente und Vorteile klar und deutlich veranschaulicht.

Entscheiden Sie, welche Anwendungen Sie in die Cloud verlagern möchten

Werfen Sie einen Blick auf Ihren aktuellen Technologie-Stack und Ihre Infrastruktur und entscheiden Sie, was in die Cloud verschoben werden soll. Dabei können Sie bestimmte Systeme priorisieren, wenn Sie nicht alle auf einmal verlagern möchten.

Schätzen Sie die Risiken ein

Bedeutende Änderungen wie die Cloud-Migration können mit Risiken einhergehen. Jede Störung, jede Unterbrechung der Arbeitsabläufe oder des Zugriffs auf Daten während der Migration muss berücksichtigt und entsprechend gehandhabt werden.

Die Wahl des richtigen Anbieters

Die Wahl der richtigen Cloud-nativen SaaS-Lösung für Ihr Unternehmen ist die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Cloud-Migration. **Constellation** führte mit 351 für die digitale Transformation im Jahr 2022 verantwortlichen Führungskräften Gespräche und konnte daraus die sechs wichtigsten Prioritäten bei der Anbietersauswahl ermitteln:

- Automatisierung und KI **(86.32%)**
- Senkung der Betriebskosten und Komplexität **(82.62%)**
- Business Intelligence (BI) durch Selfservice und Reporting **(72.65%)**
- Einhaltung der gesetzlichen Auflagen **(65.81%)**

- Integration mit vorhandenen Investitionen **(63.82%)**
- Branchenspezifische Funktionen **(53.85%)**

Die 2022 Cloud Computing Survey, von Foundry ergab:

32% der IT-Entscheidungssträger gestalten einen Großteil ihrer Anwendungen für die Cloud um, z. B. im Rahmen einer „Cloud-First“-Strategie.

33% erweitern ihre On-Premise-Umgebung, indem sie Kernanwendungen mit einem Hybrid-Cloud-Ansatz migrieren.

23% verfolgen einen eher schrittweisen Ansatz, indem sie einige ausgewählte Anwendungen neu erstellen oder umgestalten, die bei einem einzigen Cloud-Dienstleister gehostet werden.

Nur 6% haben sich noch nicht für eine Modernisierungsstrategie entschieden, während die restlichen 6 % keine Cloud-Migrationspläne haben.

Prioritäten und Herausforderungen

Warum möchten Sie in die Cloud wechseln?

In der **2022 Cloud Computing Survey**, von Foundry gaben 40 % der IT-Entscheidungssträger an, dass Disaster Recovery und Geschäftskontinuität die Hauptgründe für Investitionen in Cloud-Lösungen waren.

- **39%** gaben an, dass ihre Motivation für die Migration darin bestand, veraltete On-Premise-Systeme zu ersetzen.
- **34%** nannten auch die Senkung ihrer Gesamtbetriebskosten als Grund.
- **33%** wollten die Mitarbeiterproduktivität verbessern.
- **32%** verfolgten das Ziel, die Flexibilität zu erhöhen, um auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren zu können.

All diese Gründe sind verständlich und verdeutlichen die Vorteile, die die Cloud-Migration mit sich bringt. So ziemlich jedes Unternehmen will dem Wettbewerb einen Schritt voraus sein, und die Cloud-Migration ermöglicht die notwendige Widerstandsfähigkeit, Flexibilität und Agilität.

Geschäftsergebnisse sind immer ein guter Grund für die Cloud-Migration. Diese Geschäftsergebnisse treiben die Transformationen voran, die durch die Cloud-Migration unterstützt werden. In der Regel gibt es für jedes Unternehmen mehrere Gründe. Führungskräfte müssen außerdem Hand in Hand arbeiten, um die Auswirkungen zu bewerten, die jeder dieser Gründe auf die Migration haben wird.

Microsoft hat eine nützliche Tabelle zusammengestellt, mit der Unternehmen die verschiedenen Gründe und ihre Auswirkungen abwägen und entscheiden können, welche am relevantesten sind.

Geschäftsereignis	Migrationsgrund	Innovation
Außerbetriebnahme des Rechenzentrums	Kosteneinsparungen	Für neue technische Möglichkeiten öffnen
Fusion, Übernahme oder Veräußerung	Reduzierung der Anbieterzahl oder technischen Komplexität	Aufbau neuer technischer Fähigkeiten
Reduzierung der Anlagekosten	Optimierung der internen Abläufe	Skalierung zur Erfüllung der Marktanforderungen
Ende des Supports für unternehmenskritische Technologien	Steigerung der geschäftlichen Agilität	Skalierung zur Erfüllung geografischer Anforderungen
Reaktion auf sich ändernde gesetzlicher Vorschriften	Für neue technische Möglichkeiten öffnen	Höhere Kundenzufriedenheit und stärkere Kundenbindung
Neue Anforderungen an die Datenhoheit	Skalierung zur Erfüllung der Marktanforderungen	Transformation von Produkten und Diensten
Reduzierung der Ausfälle und Verbesserung der IT-Stabilität	Skalierung zur Erfüllung geografischer Anforderungen	Zerrüttung des Markts mit neuen Produkten oder Dienstleistungen
Aufzeichnung und Verwaltung der Umweltauswirkungen des Unternehmens	Integration eines komplexen IT-Portfolios	IT-Demokratisierung und Selfservice-Umgebungen

Indem Unternehmen analysieren, welche Geschäftsergebnisse sie erreichen möchten, können sie die Gründe für die Migration im Handumdrehen ableiten und Kennzahlen in Übereinstimmung mit ihrer Geschäftsstrategie entwickeln.

Die wichtigsten Herausforderungen bei der Migration in die Cloud:

Keine vorhandene Strategie

Die Cloud-Migrationsstrategie muss von den Geschäftszielen bestimmt werden. Ohne eine klare Strategie und Ziele verlieren Unternehmen bei der Migration schnell den Fokus, was den Prozess verlangsamt und zu spontanen Entscheidungen führt.

Fehlende Kompetenzen

Schulungen für neue Systeme sind unerlässlich. Oft unterscheiden sich cloudbasierte Lösungen in der Navigation und Verwaltung von On-Premise-Systemen. Daher ist es unerlässlich, dass alle Mitarbeitenden angemessen geschult werden.

Kostenkontrolle

Stellen Sie sicher, dass Sie ein Budget für die Migration in den Business Case aufnehmen. Die Kosten sollten ab dem Beginn der Migration überwacht werden. Dies ist entscheidend für die Beurteilung des Return on Investment (ROI).

Sicherheit

Diskutieren Sie sämtliche Bedenken mit dem Anbieter und stellen Sie sicher, dass Pläne vorhanden sind, um Probleme wie Sicherheitslücken oder Ausfallzeiten während des Wechsels zu vermeiden.



Geschäftsergebnisse

Welche Geschäftsergebnisse treiben die Transformation voran?

Zu Beginn einer jeden digitalen Transformation sollten die gewünschten Geschäftsergebnisse analysiert und kommuniziert werden. Dies schafft Transparenz und verbessert die Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen. Die Vermittlung der Geschäftsergebnisse fördert hilft den Mitarbeitenden, die nicht technisch versiert sind, zu erkennen, wie die Geschäftsergebnisse die Veränderungen vorantreiben.

Microsoft hat die folgenden Treiber für die digitale Transformation identifiziert:

- Finanzergebnisse
- Agilität
- Reichweite
- Kundenbindung
- Performance
- Nachhaltigkeit

Für diese Faktoren sind verschiedene Abteilungen. Aber auch die anderen Faktoren spielen eine wichtige. Jedes Unternehmen ist einzigartig. Unternehmen müssen ihre Anforderungen, gewünschten Geschäftsergebnisse und die damit einhergehenden Treiber analysieren, um die Digitalisierung voranzutreiben.



Operative Exzellenz

Operative Exzellenz bei der digitalen Transformation

Operative Exzellenz ist eine Methodik bzw. eine Denkweise, die sich stark auf die richtigen Standards und Tools stützt, um eine Kultur der Exzellenz zu schaffen, die sich wie ein roter Faden durch das gesamte Unternehmen zieht. Operative Exzellenz bei der digitalen Transformation setzt voraus, dass Unternehmen einen schrittweisen Ansatz befolgen, wenn es darum geht, klare Geschäftsergebnisse zu definieren, eine robuste Strategie zu entwickeln und einen Change-Management-Plan zu entwerfen, der Risiken, Chancen und einen Fokus auf Exzellenz berücksichtigt.

Laut Microsoft sieht dieser Ansatz zur Schaffung von operativer Exzellenz bei der digitalen Transformation wie folgt aus:

- **Definieren Sie eine Strategie, an der sich die Erwartungen an die digitale Transformation und operative Exzellenz ausrichten.**
Durch eine klare Strategie können sich keine zusätzlichen Kosten einschleichen. Zudem sorgen Unternehmen dafür, dass die Prozesse mit den Zielen in Einklang stehen.
- **Entwickeln Sie einen organisatorischen Change-Management-Plan für den Wechsel in die Cloud.**
Der Change-Management-Plan muss alles enthalten, was erforderlich ist, um sicherzustellen, dass die Strategie umgesetzt werden kann. Dafür muss die aktuelle Lage bewertet und sichergestellt werden, dass die Kompetenzen verfügbar sind, die zur Umsetzung des Plans erforderlich sind.
- **Verwalten Sie Änderungen bei der Cloud-Migration.**
Wenn jeder Schritt im Change-Management-Plan abgeschlossen ist, sollten die Fortschritte bewertet und Anpassungen vorgenommen werden, um sicherzustellen, dass die Strategie erreicht wird.

Dies bildet die Grundlage dafür, operative Exzellenz während der Transformation zu erreichen und zugleich die gewünschten Geschäftsergebnisse zu erzielen.

Fazit

Die digitale Transformation ist in so ziemlich jeder Branche voll im Gange. Es ist kein Geheimnis, dass Unternehmen auf Herausforderungen treffen. Führungskräfte brauchen Hilfe, um ihre Cloud-Migrationsziele erfolgreich zu erreichen.

Die oberste Priorität für Unternehmen, die sich auf die Cloud-Journey begeben, ist die Festlegung einer klaren Strategie auf der Grundlage klarer Geschäftsziele.

Unternehmen greifen beim Upgrade oder Kauf neuer technischer Funktionen standardmäßig auf cloudbasierte Lösungen zurück, daher müssen sie bei der Auswahl des richtigen Anbieters sehr klare Anforderungen berücksichtigen.

Die Vorteile überwiegen in der Regel die Herausforderungen bei weitem. Laut der Cloud Computing Survey 2022 von **Foundry** gaben **69 % der IT-Entscheidungsträger an, dass ihre Organisation die Migration in die Cloud in den letzten 12 Monaten beschleunigt hatte.**

Möchten Sie mehr über Cloud-Migrationsstrategien erfahren?

Hier erfahren Sie mehr



Weitere Informationen finden Sie unter:

unit4.com

Copyright © Unit4 N.V.
Alle Rechte vorbehalten. Die in diesem Dokument zusammengefassten Informationen dienen nur der allgemeinen Information und können sich jederzeit ändern. Alle hierin erwähnten Markennamen und/oder Warenzeichen Dritter sind entweder eingetragene oder nicht eingetragene Warenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer. WP221201DE

UNIT4
In business for people

UNIT4
In business for people