

Das Potenzial der Cloud erschließen

Die Vorteile einer SaaS-Lösung für das Asset- und Facility- Management



- Bei der Auswahl von Software für das Asset- und Facility-Management entscheiden sich immer mehr Unternehmen für Software as a Service (SaaS) – ein Cloud-basiertes Bereitstellungsmodell, bei dem die Software zentral von einem Anbieter gehostet und nach Bedarf zur Verfügung gestellt wird.
- Zu den am häufigsten genannten Vorteilen von SaaS-Implementierungen gehören größere Flexibilität, einfache Upgrades, geringere Investitionskosten und planbare Ausgaben.
- Die weltweit bestehenden Datenzentren der IBM Cloud sowie die strengen Katastrophenpläne, Sicherungsverfahren und Datenschutzprotokolle machen IBM zu einem zuverlässigen Partner für SaaS-Hosting.
- SaaS-Anwendungen von IBM Maximo für das Asset-Management und IBM TRIRIGA für das Facility-Management bieten die Funktionalität und Flexibilität, die Unternehmen benötigen, um die Einführung zu vereinfachen.

Einleitung

Die vermehrte Nutzung von SaaS betrifft alle Unternehmen und Branchen, darunter auch jene, die Lösungen für das Asset- und Facility-Management kaufen. Die planbaren Kosten, die einfache Implementierung und die vom Anbieter koordinierten Upgrades beim SaaS-Modell finden zunehmend auch bei Verantwortlichen Anklang, die häufig Schwierigkeiten haben, neue Investitionen zu rechtfertigen, da die zu erwartenden Kosteneinsparungen schwer einzuschätzen sind. Mit SaaS erhalten kleine und mittlere Unternehmen mehr Datenschutz, als sie selbst erreichen könnten, während für größere Unternehmen vor allem die einfachen Upgrade-Möglichkeiten interessant sind, durch die sie neue Features ohne zusätzliche Kosten nutzen können.

Dieser Kaufberater geht ausführlicher auf einige dieser Features und weitere Aspekte ein und unterstützt Sie bei Ihrem Einstieg in SaaS.

Was ist Software as a Service?

Software as a Service, kurz SaaS, ist ein Bereitstellungsmodell, bei dem Softwarefunktionalität von einem externen Anbieter gehostet und nicht in einer lokalen IT-Infrastruktur installiert wird. Dieses Modell steht im Gegensatz zur sogenannten On-Premises-Implementierung von Software, bei der Kunden Software in einer lokalen IT-Infrastruktur installieren und sowohl die Softwareanwendung als auch die zugehörigen IT-Systeme selbst betreiben.

Die Kosten für SaaS basieren normalerweise auf einem Subskriptions- oder nutzungsabhängigen Preismodell, während für vor Ort implementierte Software in der Regel Kosten für eine zeitlich unbegrenzte Lizenz anfallen.

SaaS wird häufig mit der Cloud assoziiert. Bei Cloud-Computing, umgangssprachlich auch als „die Cloud“ bezeichnet, werden IT-Ressourcen – von Anwendungen bis zu Rechenzentren – bei Bedarf über das Internet bereitgestellt und auf der Basis ihrer Nutzung abgerechnet. Cloud-basierte Anwendungen sind somit gleichbedeutend mit Software as a Service.

On-Premises-Lösungen

Langwierige Implementierung Kostenintensive Anpassung Abhängig von IT-Ressourcen Separates MDM-Framework Teure Upgrades Langes Warten auf neue Versionen Zusätzliche Hardwarekosten Hoher Investitionsaufwand

Cloud-basierte Lösungen

Schnelle Wertschöpfung Konfiguration ohne technische Fachkenntnisse Geringe IT-Beteiligung Upgrades inklusive Häufige neue Features Keine Hardwarekosten Subskriptionsbasierte Abrechnung

Wenn Kunden Software implementieren, müssen sie alle Komponenten der IT-Umgebung integrieren und betreiben – alle Ebenen der Hardware und Software, die notwendig sind, um eine vollständige Anwendung zu erstellen. Dazu gehören Netzwerkinfrastruktur, Server, Speicher, Betriebssysteme, Middleware, Anwendungen und zugehörige Services. Wenn Kunden SaaS nutzen, sind sie nur für die Anwendung und die zugehörigen Services verantwortlich, während sich der Anbieter um das Management der übrigen IT-Umgebung kümmert.

Welche Vorteile bietet SaaS?

Die Nutzung von SaaS bietet zahlreiche Vorteile. Die meisten laufen darauf hinaus, dass Kunden sich auf ihre Kernkompetenzen und ihr Kerngeschäft konzentrieren können und sich keine Gedanken um das IT-Management machen müssen.

Wenn Kunden SaaS nutzen, benötigen sie weniger eigene IT-Ressourcen. Dadurch können sie betriebliche Risiken und IT-Kosten senken und Ressourcen im Einklang mit ihren Geschäftsprioritäten umschichten. Da für SaaS-Verträge klare Service-Level-Agreements (SLAs) zwischen Kunde und Anbieter gelten, beschränkt sich das IT-Management bei einem SaaS-Modell nur auf die Überwachung der SLA-Einhaltung. Um fortlaufende Aufgaben wie System-Upgrades, Leistungsüberwachung und -optimierung, Sicherung und Wiederherstellung, Datenschutz und -sicherheit sowie weitere zentrale IT-Aspekte müssen sich Kunden nicht kümmern.

Viele Kunden profitieren von der Konvertierung von Kapitalkosten für IT in Betriebskosten. Die geringeren Investitionskosten von SaaS führen zu einer schnelleren Wertschöpfung, da eine geringere IT-Beteiligung und eine weniger aufwendige Hardwarekonfiguration erforderlich sind. Sobald SaaS implementiert ist, profitieren Kunden von besser planbaren laufenden Kosten, die vertraglich fixiert sind. Dadurch können Kunden ihr Budget optimieren und die Kosten auf das Wachstum ihres Unternehmens abstimmen.

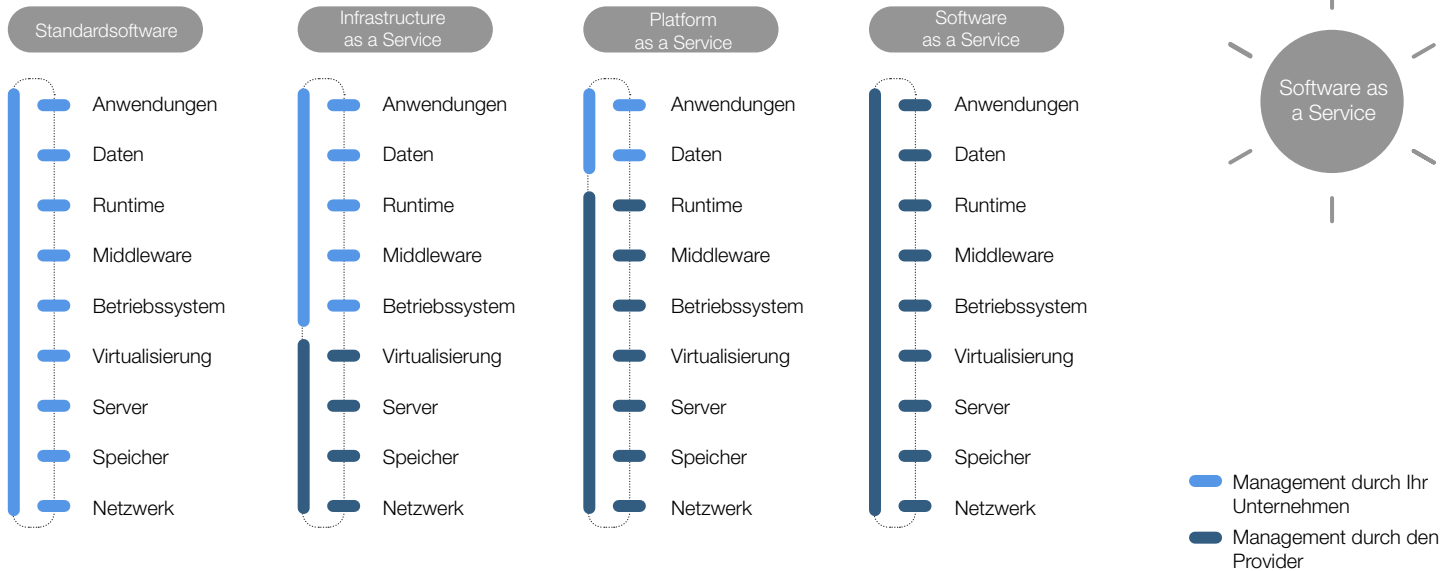
SaaS ist außerdem sehr viel flexibler als traditionell implementierte Software. Da SaaS einfache Upgrades erlaubt und Kunden Software nicht erneut implementieren müssen, um die neuesten Versionen zu nutzen, kommen sie in den Genuss der neuesten Funktionalität, die von den Anbietern bereitgestellt wird. Da die Software in der Cloud gehostet wird, können die Updates direkt – ohne Beteiligung zentraler IT – an den Kunden übertragen werden. Im Fall von Maximo sind SaaS-Kunden beispielsweise die Ersten, die Zugang zu Maximo Asset Health Insights, Scheduler Plus und weiteren wertvollen Funktionen erhalten, die durch die Konvergenz von Asset-Management und Internet der Dinge möglich werden. SaaS bietet Unternehmen zudem die Möglichkeit, den Umfang ihrer Implementierung schnell zu ändern, ohne dass sie in zusätzliche Hardware und IT-Infrastruktur investieren müssen, deren Produktion und Einrichtung häufig Monate dauert. Die Ausrichtung von IT an Geschäftszielen ermöglicht schnelleres Wachstum und die schnelle Anpassung an sich ändernde Marktbedingungen.

-
- **Public Clouds** sind im Besitz von Unternehmen, welche die Cloud auch betreiben und ihren Kunden schnellen Zugriff über ein öffentliches Netzwerk auf kosteneffiziente IT-Ressourcen bieten. Mit Public-Cloud-Services müssen die Nutzer keine Hardware, Software oder unterstützende Infrastruktur kaufen, da der jeweilige Cloud-Provider Eigentümer und Betreiber dieser Ressourcen ist.
 - **Eine Private Cloud** ist eine Infrastruktur, die exklusiv für ein einzelnes Unternehmen betrieben wird. Dabei spielt es keine Rolle, ob das Unternehmen selbst oder ein Dritter für das Management verantwortlich ist und ob die Cloud intern oder extern gehostet wird. Private Clouds können die Effizienz der Cloud nutzen, bieten aber gleichzeitig mehr Kontrolle über Ressourcen und vermeiden das Multi-Tenancy-Modell, bei dem mehrere Kunden Ressourcen gemeinsam nutzen.
 - **Eine Hybrid Cloud** kombiniert eine Private-Cloud-Grundlage mit der strategischen Integration und Nutzung von Public-Cloud-Services. Tatsächlich kann eine Private Cloud nicht völlig isoliert von den übrigen IT-Ressourcen eines Unternehmens und der Public Cloud existieren. Viele Unternehmen mit Private Clouds gehen dazu über, Workloads in Rechenzentren, Private Clouds und Public Clouds zu managen – und schaffen so Hybrid Clouds.
-

Weitere Informationen über Cloud-Computing finden Sie auf der IBM [Website zu diesem Thema](#).

Obwohl sich beim SaaS-Modell die Software und Daten außerhalb des eigenen Rechenzentrums befinden, halten viele Unternehmen SaaS-Implementierungen für sicherer als das On-Premises-Hosting von Software. Der Grund: Cloud-Provider können Größenvorteile nutzen, wenn es um die Sicherheit geht – ihnen stehen Sicherheitsexperten und -funktionen zur Verfügung, die sich die meisten Unternehmen selbst nicht leisten können.

Vergleich von Cloud-Services



Warum SaaS auf der IBM Cloud?

IBM ist nicht nur ein führender Anbieter von Cloud-Rechenzentren, sondern bietet mit Maximo und TRIRIGA auch erstklassige Asset- und Facility-Management-Software an. Wenn Sie sich für IBM entscheiden, übernimmt IBM als alleiniger Anbieter das Management Ihrer Asset- oder Facility-Management-Lösung und bietet Ihnen flexible Cloud-Funktionen, die andere Anbieter nicht vorweisen können.

Einige SaaS-Provider setzen auf Drittanbieter als Cloud-Provider, wenn es um das Hosting der Anwendungen und Daten ihrer Kunden geht. Dadurch entsteht jedoch eine zusätzliche Ebene der Komplexität in der Servicebeziehung. IBM dagegen hostet SaaS-Anwendungen in eigenen Rechenzentren. IBM ist somit auch Eigentümer der Infrastruktur. Sollten Probleme auftreten, muss sich der Kunde nur mit einem Anbieter auseinandersetzen, der sowohl die Infrastruktur- als auch die Anwendungsebene kontrolliert.

Bei SaaS-Providern, die Dritte mit dem Hosting von Anwendungen beauftragen, kann ein Kunde nie sicher sein, wo in der Cloud seine sensiblen Daten gespeichert werden. IBM Rechenzentren dagegen gibt es in allen Regionen der Welt und bei allen ist IBM sowohl Eigentümer als auch Betreiber. Wir sorgen für ein Höchstmaß an Datensicherheit und Datenschutz in unserer Cloud-Infrastruktur mit zuverlässigen Katastrophenplänen und Sicherungsverfahren. Cloud- und SaaS-Kunden profitieren von dediziertem Support und von Experten mit umfassender Erfahrung auf dem Gebiet von Infrastruktur und Anwendungen.

Die IBM Cloud ist für Unternehmen konzipiert und gut für die neue Hybrid-Cloud-Ära geeignet, die bereits begonnen hat – laut Prognosen von Gartner wird fast die Hälfte der großen Unternehmen bis Ende 2017 eine Hybrid Cloud implementiert haben. Wir wissen, dass eine „One size fits all“-Cloud-Strategie für die vielfältigen Anforderungen komplexer Unternehmen nicht geeignet ist. Deshalb bieten wir Public-, Private- und Hybrid-Cloud-Lösungen an, die den speziellen Anforderungen jedes Kunden gerecht werden.

Warum sich die weltweit führenden Unternehmen auf die IBM Cloud verlassen:

- Mehr als 100 erstklassige Geschäftsanwendungen
- Breite Abdeckung für Front- und Back-Office-Funktionen in Business und IT
- Fundiertes Fachwissen in 17 Branchen durch IBM Global Business Services
- In mehr als 50 Ländern verfügbar
- Unterstützung strenger Vorgaben an den Datenspeicherort
- Sicherheitsstandards, die auch den Vorgaben großer Unternehmen genügen
- Flexible Unterstützung für die Integration von Systemen anderer Anbieter
- Flexible Implementierungen in Public-, Private- und Hybrid-Cloud-Umgebungen

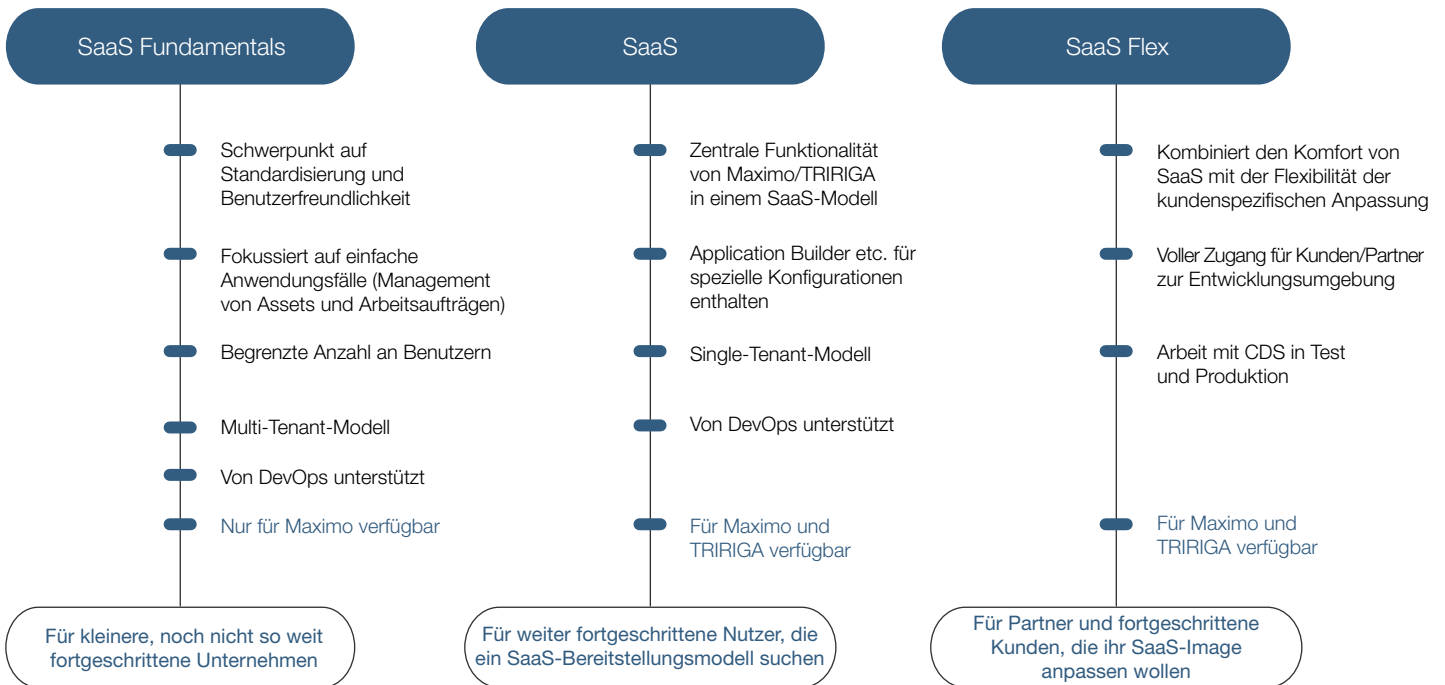
Weitere Informationen über IBM Cloud-Infrastrukturlösungen finden Sie auf der [IBM SoftLayer-Website](#).

Welche SaaS-Optionen bietet IBM für das Asset- und Facility-Management?

Wie andere SaaS-Angebote von IBM bietet Maximo mehrere SaaS-Optionen, um den Anforderungen unserer mehr als 3.000 Kunden gerecht zu werden. Es gibt drei zentrale SaaS-Angebote für Maximo: Maximo SaaS Fundamentals, Maximo SaaS und Maximo SaaS Flex.

TRIRIGA SaaS verfolgt einen ähnlichen Ansatz. TRIRIGA SaaS ist ein standardisiertes Single-Tenant-Cloud-Angebot für das Immobilien- und Facility-Management, das alle TRIRIGA-Module abdeckt. TRIRIGA SaaS Flex kombiniert den Komfort von SaaS mit der Flexibilität der kundenspezifischen Anpassung in derselben SoftLayer-Umgebung.

Maximo-SaaS-Angebote



Kundenreferenzen – SaaS in Aktion

SaaS ist einer der am schnellsten wachsenden Geschäftsbereiche bei IBM – aus gutem Grund: Kunden sehen einen klaren Nutzen in der Übertragung der Verantwortung für das IT-Management an Anbieter wie IBM, die dank ihrer Größe und Fachkompetenz Service-Level-Agreements kosteneffizient erfüllen können. Im Folgenden finden Sie einige Berichte von Maximo- und TRIRIGA-Kunden, die SaaS nutzen.

- **SaaS Fundamentals.** Ein Maximo Business Partner arbeitete mit einem kleinen Fertigungsunternehmen zusammen, das gerade erst eine neue Fabrik gebaut hatte und sie schnell mit qualitativ hochwertigen Funktionen für das Enterprise Asset Management in Betrieb nehmen wollte. Maximo SaaS Fundamentals war die schnelle und kosteneffiziente Lösung für diesen einzelnen Standort sowie zehn Benutzer, die anfangs für das Standort-Management und den Betrieb verantwortlich waren. Um sicherzustellen, dass die Software mit künftigem Wachstum in der Fabrik Schritt halten kann, hat der Kunde die Möglichkeit, bis zu 50 Benutzer zu unterstützen und ein Upgrade auf umfangreichere Maximo-SaaS-Lösungen durchzuführen, wenn das Unternehmen expandiert.
- **SaaS.** Eine große staatliche Behörde in den USA wollte fundiertere Entscheidungen über das Facility-Management treffen und dazu Einblick in wichtige Leistungskennzahlen in Bezug auf Mietende, Mietpreis (verglichen mit Marktpreisen), Raumnutzung und Energieeffizienz erhalten. Eine wichtige Herausforderung für die Behörde bestand darin, Softwareversionen stets auf dem aktuellen Stand zu halten. Daher war eine SaaS-Lösung die ideale Wahl. Durch die Implementierung von TRIRIGA SaaS konnte die Behörde die Gesamtbetriebskosten und die Raumkosten senken, indem sie Gebäude mit zu hohen Kosten im Marktvergleich ermittelte.

- **SaaS Flex.** Ein etablierter Maximo Business Partner wollte seine eigene Anwendung in eine völlig neue Lösung für einen Kunden – ein komplexes Unternehmen, das Maximo schon seit Jahren nutzte – integrieren. Statt die Anwendung in die implementierte Maximo-Umgebung des Kunden auf individuelle, einmalige Art und Weise einzubinden, entschieden sich der Kunde und Partner dafür, Maximo SaaS Flex zur Implementierung dieses neuen Anwendungsfalls zu nutzen. Dank Maximo SaaS Flex konnte der Partner die gehostete Umgebung aktualisieren und die zu erledigenden Aufgaben schneller durchführen. Dies konnte dann an den weiteren Standorten des Kunden wiederholt werden, ohne dass Arbeiten für jede lokale IT-Konfiguration erneut ausgeführt werden mussten.

Weitere Informationen über SaaS

Wenn Sie mehr über SaaS für das Asset- und Facility-Management erfahren möchten, besuchen Sie bitte die folgenden Seiten des IBM Cloud Marketplace:

Asset-Management: ibm.co/MarketplaceMaximo

Facility-Management: ibm.co/MarketplaceFM

Starten Sie noch heute mit SaaS

Da Maximo und TRIRIGA in zahlreichen SaaS-Konfigurationen angeboten werden, müssen Sie zunächst bestimmen, welche Option am besten für Ihr Unternehmen geeignet ist.

Unsere Experten für das Asset- und Facility-Management verfügen über umfangreiche Erfahrung in erfolgreichen Implementierungen für Kunden und können Ihnen helfen, die richtige Lösung für Ihr Unternehmen zu finden, ganz gleich, an welchem Punkt in der Softwareevaluierung Sie stehen.

Nehmen Sie Kontakt zu Ihrem Account-Beauftragten auf oder [sprechen Sie noch heute mit einem IBM Experten](#).

IBM Deutschland GmbH

IBM-Allee 1
71139 Ehningen
ibm.com/de

IBM Österreich

Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz

Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo, Watson, SoftLayer, Maximo, TRIRIGA und ibm.com sind eingetragene Marken oder Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Weitere Produkt- und Servicennamen können Marken von IBM oder anderen Unternehmen sein. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter ibm.com/legal/copytrade.shtml

Dieses Dokument ist zum Datum seiner Erstveröffentlichung aktuell und kann jederzeit von IBM geändert werden. Nicht alle IBM Angebote sind in jedem Land, in welchem IBM tätig ist, verfügbar.

Die Informationen in diesem Dokument werden auf der Grundlage des gegenwärtigen Zustands (auf „as-is“-Basis) ohne jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung zur Verfügung gestellt, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Gewährleistungen für die Handelsüblichkeit, die Verwendungsfähigkeit für einen bestimmten Zweck oder die Freiheit von Rechten Dritter.

Für IBM Produkte gelten die Gewährleistungen, die in den Vereinbarungen vorgesehen sind, unter denen sie erworben werden.

Erklärung zu geeigneten Sicherheitsvorkehrungen: Zur Sicherheit von IT-Systemen gehört der Schutz von Systemen und Informationen in Form von Vorbeugung, Erkennung und Reaktion auf unbefugten Zugriff innerhalb des Unternehmens und von außen. Unbefugter Zugriff kann dazu führen, dass Informationen geändert, gelöscht, veruntreut oder missbräuchlich verwendet werden. Ebenso können Ihre Systeme beschädigt oder missbräuchlich verwendet werden, einschließlich zum Zweck von Attacken. Kein IT-System oder Produkt kann umfassend als sicher betrachtet werden. Kein einzelnes Produkt, kein einzelner Service und keine einzelne Sicherheitsmaßnahme können eine unbefugte Verwendung oder einen unbefugten Zugriff mit vollständiger Wirksamkeit verhindern. IBM Systeme, Produkte und Services werden als Teil eines umfassenden Sicherheitskonzepts entwickelt, sodass die Einbeziehung zusätzlicher Betriebsprozesse erforderlich ist. Ferner wird vorausgesetzt, dass andere Systeme, Produkte oder Services so effektiv wie möglich sind. IBM übernimmt keine Gewähr dafür, dass Systeme, Produkte oder Services vor zerstörerischen oder unzulässigen Handlungen Dritter geschützt sind oder dass Systeme, Produkte oder Services Ihr Unternehmen vor zerstörerischen oder unzulässigen Handlungen Dritter schützen.

© Copyright IBM Corporation 2017

WWS12353-DEDE-01

