CAPCELLENCE
seit 2005 MITTELSTANDSPARTNER

Software-as-a-Service (SaaS): Chancen und Herausforderungen für Kunden & Software-Anbieter

Serie: Perspektiven für den Mittelstand

Die aktuell noch geringe SaaS-Marktdurchdringung in Deutschland bietet hohe Wachstumsmöglichkeiten, insb. in der aktuellen Übergangszeit

Zitate von Marktteilnehmern (Auszug)

„SaaS Lösungen sind zukünftig die einzige Möglichkeit große Mengen an Daten zu besitzen und zu geringen Kosten zu verarbeiten."

„SaaS Lösungen sind in Deutschland weniger akzeptiert als bspw. im Norden Europas, UK oder den USA, u.a. aufgrund der 'gefühlten' Datenunsicherheit"

„Testen gerade weniger komplexe Anwendungen wie das CRM als SaaS Modell."

„Auch große Unternehmen sind noch zögerlich mit Cloud-basierten Lösungen und hosten diese aus Sicherheitsgründen im eigenen Unternehmen."

„Die meisten Kunden erwarten mit SaaS Lösungen Bearbeitungsprozesse unabhängig vom Standort der Mitarbeiter durchführen zu können."

„Vorteile der SaaS Modelle sind die geringen Einstiegskosten und schnelle Einführung. Das Unternehmen sollte jedoch nicht zu spezifische Anforderungen haben, sonst funktionieren die standardisierten SaaS Lösungen nicht optimal."

„Dienstleister, die in den USA sitzen und auch dort die Server hosten, werden eher kritisch beäugt. SaaS-Lösungen, die die Daten ausschließlich in der EU speichern haben wiederum eine höhere Akzeptanz."

Quelle: Eigene Marktrecherche mit Interviews von >50 Marktteilnehmern

Charakteristika des Marktes für Software-as-a-Service (SaaS)

Markt

- Wachstum der Cloud-Services wird durch **positive Markttrends** und der aktuell noch geringen **SaaS-Marktdurchdringung weiter verstärkt** und liegt **über** dem **Wachstum** des **deutschen Softwaremarkts** (CAGR: 4,75% zw. 2014-2017[1)])
- In **Deutschland** wird erwartet, dass das **SaaS-Marktvolumen** bis 2019 auf rund € 9,1 Mrd.[2)] ansteigen wird **(CAGR: 15,9%).** Weltweit wird mit einem CAGR von 18,9% [3)] bis 2019 gerechnet

Wettbewerb

- Große, kapitalstarke, hauptsächlich **US-amerikanische** SaaS-Anbieter mit **breitem Angebot** und **großen Skaleneffekten** erzeugen eine zunehmende Marktdynamik
- Steigende Anzahl von **Start-ups**, die sich auf **„reine" Cloud-Lösungen** fokussieren
- Stark wachsende, **Venture Capital finanzierte**, insb. US-amerikanische, SaaS-Anbieter, die eine **aggressive Internationalisierungsstrategie** verfolgen
- **Herausforderungen** für **traditionelle Anbieter**, die neben zusätzlichen **Entwicklungskosten** auch für eine Übergangszeit **beide Modelle pflegen** müssen

SaaS als Dienstleistung

- Durch weniger individuell angepasste und mehr standardisierte SaaS Modelle **verringern** sich die **Wechselbarrieren** zwischen den Anbietern
- **SaaS-Modelle eignen** sich durch die geringen Implementierungskosten und die schnelle Einführung **v.a. für KMUs,** die eine geringere Prozesskomplexität aufweisen und denen weniger IT-Ressourcen zur Verfügung stehen
- Kleinere, spezialisierte SaaS-Anbieter **nutzen** häufig die **Cloud-Infrastruktur größerer Anbieter** wie AWS, MS Azure etc. und entwickeln nur die Software selbst

Quellen:
1) Bitkom e.V.: ITK-Marktzahlen
2) Statista: „Prognose zum Umsatz [SaaS] in Deutschland bis 2019"
3) Gartner Studie Februar 2017 zum SaaS Markt

Die Markttrends & Treiber unterstützen die Umstellung vom traditionellen „On-premise“ zu SaaS Modellen

Markttrends & Treiber

Zunehmendes Vertrauen in SaaS Lösungen
Ab 2016 haben die Vorbehalte auf Kundenseite ggü. SaaS Lösungen weiter stark abgenommen. Gründe hierfür sind u.a. die technische Reife der Lösungen, sowie Zusicherungen der Cloud-Dienstleister Daten nur auf Servern in Deutschland zu speichern

Selbstlernende Algorithmen / Künstliche Intelligenz
Selbstlernende Algorithmen, die durch den Abgleich von Mustern aus vorherigen Erfahrungen, unbekannte Situationen meistern, gewinnen an Bedeutung und benötigen eine hohe Rechenleistung

Internet of Things / Industrie 4.0
Der Echtzeitaustausch von Informationen durch miteinander kooperierende Maschinen erfordert eine skalierbare IT-Infrastruktur, die auch Spitzenlasten abdecken kann, welche zunehmend durch Platform-as-a-Service (“PaaS”) Modelle zur Verfügung gestellt werden

Voranschreitende Digitalisierung von Unternehmen
In immer internationaleren und vernetzten Märkten, vereinfacht und beschleunigt Digitalisierung Prozesse und ermöglicht es Unternehmen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu fokussieren

Mobile Anwendungen
Entscheider fordern verstärkt einen orts- und zeitunabhängigen Echtzeitzugriff auf Software Applikation

Start-ups mit klarem SaaS Fokus
Neugegründete Softwareunternehmen spezialisieren sich konsequent auf für die Cloud programmierte Lösungen („born-in-the-cloud“), was etablierte Unternehmen unter Druck setzt, ihre on-premise Lösungen aufwändig „cloud ready“ anzupassen

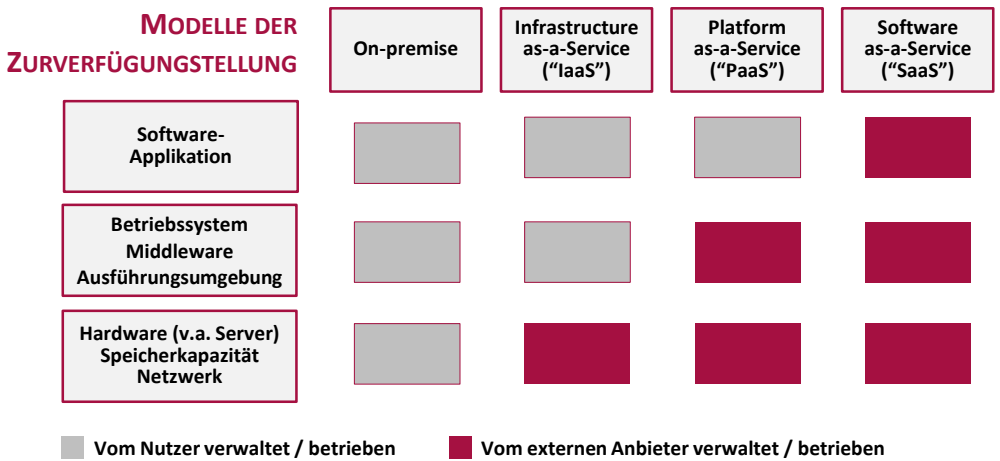
Business Intelligence (BI) & Big Data
Zunahme von individuell gestaltbaren und automatisierten Echtzeit-Auswertungen basierend auf großen unstrukturierten Datenmengen, um Vorhersagen zu ermöglichen

Augmented (AR) & Virtual Reality (VR)
Ermöglicht dem Nutzer relevante Informationen zu seiner Umwelt zu erhalten (AR) bzw. diese zu Planungszwecken zu simulieren (VR). Die entsprechenden Applikationen sind SaaS Lösungen

Vom traditionellen On-Premise Modell zu „Everything-as-a-Service“

Das traditionelle „on-premise“ Modell wird zunehmend von „Everything-as-a-Service“ abgelöst. Hierbei werden Hard- und/oder Softwarekapazitäten durch einen externen Anbieter bereitgestellt, die auf Abo-/ oder tatsächlicher Nutzungsbasis abgerechnet werden. Somit fallen keine einmaligen Lizenzkosten, jährliche Wartungsgebühren (18-20% p.a.) sowie hohe eigene IT Infrastruktur-Investitionen an.

In der End-Ausbaustufe Software-as-a-Service (SaaS) benötigt der Kunde lediglich einen PC mit Internet. Der Zugriff auf die Software erfolgt ohne Installation über den Webbrowser.



Die Umstellung auf SaaS Modelle bietet für die Anbieter große Chancen, führt jedoch auch in der Übergangszeit zu sinkenden Lizenzumsätzen und dem Pflegen paralleler IT-Architekturen und Systeme

Chancen & Herausforderungen für Software-Anbieter

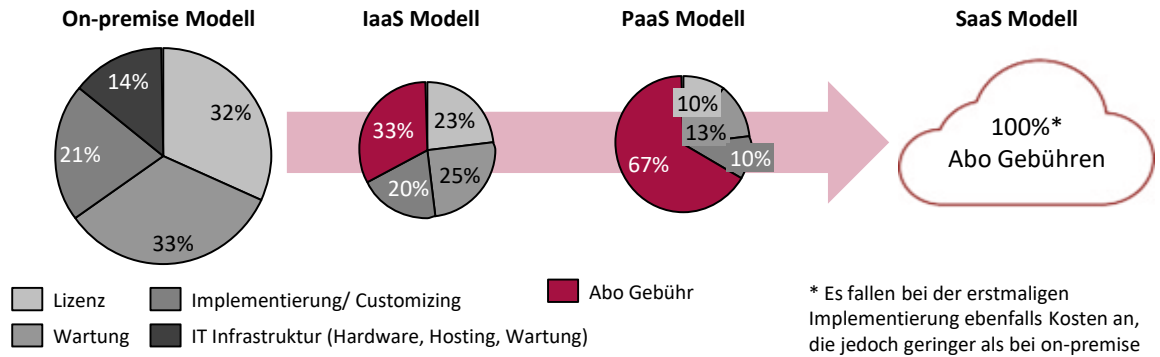
Chancen

- Höhere wiederkehrende **Umsätze** durch die Abo-Preisstruktur
- SaaS kann durch optimierte Pricing-Ansätze einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bringen
- **Gewinnung** neuer, insb. kleinerer **Kundensegmente,** aufgrund geringerer Investition für die Kunden und schnellerer Implementierung
- **Höhere Skalierbarkeit** der Lösungen, da Anpassungen zentral gesteuert werden
- **Erhöhte Bewertungsmultiplikatoren** durch einen höheren, planbaren wiederkehrenden Umsatzanteil

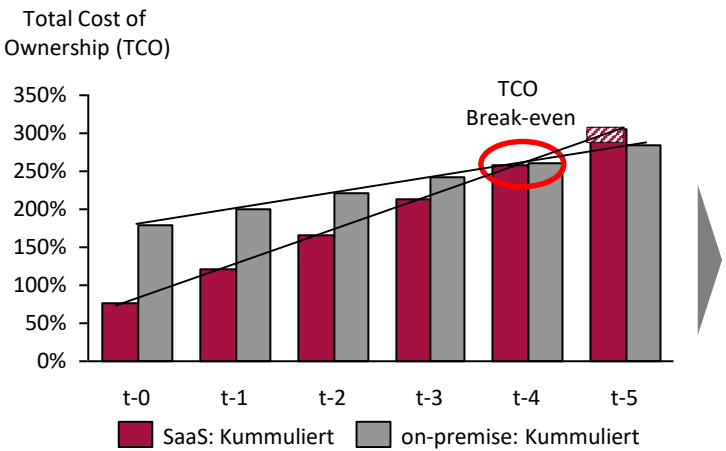
Herausforderungen

- Insb. in Deutschland **Sicherheitsbedenken** auf Kundenseite ggü. der „Cloud“ und Datenspeicherung
- **Geringere Flexibilität** der SaaS Modelle in der Abbildung individueller Prozesse
- Durch die Umstellung auf SaaS **verringern** sich zunächst die **Lizenzumsätze** und während der Übergangsphase wird es erforderlich sein, parallel on-premise und Cloud Modelle zu pflegen
- Diskussionen mit Kunden bzgl. **Kostentransparenz** im **Vergleich** zu on-premise Lösungen über die **Lebensdauer der Software (Total Cost of Ownership)**

Total Cost of Ownership (TCO) für SaaS- und On-premise Modelle



* Es fallen bei der erstmaligen Implementierung ebenfalls Kosten an, die jedoch geringer als bei on-premise Modellen sind



- **Break-even** der **TCO** zw. On-premise und SaaS nach **ca. 3-4 Jahren**, je nach aus Ausgestaltung der Abo-Gebühr
- Besonders **interessant** sind SaaS-Modelle für **KMUs**, denen das IT Know-how zur eigenen Entwicklung fehlt, die eine geringere Komplexität aufweisen und die **IT-Infrastrukturkosten nicht so stark skalieren können**

Nachrichtlich: IaaS = Infrastructure-as-a-Service / PaaS = Platform-as-a-Service/ SaaS = Software-as-a-Service

Die unternehmerische Mittelstandsholding: Alternative zu Stratege und Finanzinvestor

CAPCELLENCE bietet das beste beider Welten

- **Inhabergeführte, unabhängige Partnerschaft** ohne komplizierte Entscheidungsgremien; **Unternehmerischer Investor**, der ausschließlich mit **seinem selbst erwirtschafteten Kapital** aus der eigenen Bilanz arbeitet – wir vertreten **keine anonymen Investoren**
- **Erfahrener Gesellschafter**, der Verantwortung übernimmt in Situationen wie: MBI, MBO, OBO, Nachfolge und Carve Out, aber auch bei **Eigenkapitalbedarf** zur Stärkung der strategischen Wettbewerbsposition. Wir investieren Eigenkapital in unsere Partnerunternehmen, statt diesen **liquide Mittel** zu entziehen – Keine laufenden Gebühren, Ausschüttungen, etc.
- **Sektorspezialisierungen** auf **Elektrotechnik**, **Maschinenbau & Industrietechnik** sowie **Intelligente Dienstleistungen & Software**, statt opportunistischem „wir können alles“
- **Begeisterung und Verständnis** für Visionen, Märkte, Technologien und Operations, statt reinem Fokus auf Zahlen und Reporting
- **Langfristig** ausgerichtete **Zusammenarbeit, keine kurze** Beteiligungsdauer, kein Exit-Druck
- **Unabhängig** durch freie liquide **Eigenmittel von aktuell ca. € 90 Mio.** – eher konservativere Finanzierungsstrukturen, die unsere Partnerunternehmen nicht unter Druck setzen

Unsere heutigen Partnerunternehmen

- 4WHEELS RäderHotel Deutschlands führender Service-Dienstleister im Bereich Rädermanagement, sicherheitsrelevanter Prüfung von Rädern und Einlagerung für Autohäuser und Werkstätten
- ARGO HYTOS Internationaler, technologisch führender Spezialist für hochqualitative, kundenindividuelle Hydraulik-Komponenten und Subsysteme für mobile, industrielle Anwendungen

m·u·t deutschesee SPHEROS KUNDO SystemTechnik QUNDiS ADVANCED MEASURING SOLUTIONS

Ansprechpartner

Dr. Spyros Chaveles
Geschäftsführender Gesellschafter
+49 40 - 307007 - 06
+49 171 - 3663944
spyros.chaveles@capcellence.de

Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Unternehmensführung und dem Beteiligungsgeschäft

- 7 Jahre Geschäftsführer eines Baudienstleisters
- 4 Jahre bei der IKB Private Equity
- Seit 2005 CAPCELLENCE-Gruppe

Jörn Greinert
Associate
+49 40 - 307007 - 09
+49 174 - 7394451
joern.greinert@capcellence.de

Mehr als 5 Jahre Erfahrung im Beteiligungsgeschäft und der Unternehmensberatung

- Seit 2018 bei CAPCELLENCE
- 4 Jahre Droege Group / Unternehmensberater / Interimsmanager

CAPCELLENCE ist Investor und unternehmerischer Mittelstandspartner. Wir unterstützten Wachstumsstrategien z.B. durch gezielte, sinnvolle Zukäufe, Internationalisierung, Technologieerweiterung, fokussierte Wachstumsstrategien etc.. Nachfolgeregelungen stehen genauso in unserem Fokus, wie durch das Management initiierte Konzernausgliederungen etc.

CAPCELLENCE Mittelstandspartner GmbH – Gasstraße 4 - 22761 Hamburg - Telefon: +49 40 307007-00 - **www.capcellence.de**

Partnerschaftlich bedeutet für uns…

- Respekt vor der Person, der Arbeit und dem Freiraum des Einzelnen zu haben
- Beteiligung der Geschäftsführung und ausgewählter Führungskräfte
- Vertrauen, um gemeinsam durch Höhen und Tiefen gehen zu können
- Gemeinsame Grundwerte, bei denen die Personen sich aufeinander einlassen können

Mittelständisch bedeutet für uns…

- Kalkulierbare unternehmerische Wagnisse gemeinsam einzugehen
- Erhalt und Ausbau der führenden Marktposition
- Seriöses Handwerk mit Verstand und Kreativität in der Unternehmensführung zu leben
- Unser eigenes Kapital als weiteren bedeutenden Wettbewerbsfaktor einzusetzen