

SaaS-ready ohne Entwicklungsarbeit: Elabs erspart Software-Herstellern hohen technischen Aufwand

Frankfurt am Main, den 11. Januar 2010. Für Software-Hersteller, die schnell und technisch mühelos in den Software-as-a-Service-Markt einsteigen wollen, bietet die Elabs AG nun einen zweistufigen SaaS-Enablement-Service: Innerhalb von sechs Wochen verfügen Software-Häuser über SaaS 1.0-Versionen ihrer Produkte, die sich bereits als Online-Trial-Software bei der Kundengewinnung im Internet auszahlen können. Vollautomatisierte SaaS 2.0-Lösungen mit integrierter Buchungs- und Abrechnungs-Plattform sowie zusätzlich vermarktbar Online-Services sind nach maximal drei Monaten marktreif.

Produkt-Innovation ohne technische Hindernisse

In seinem SaaS-Incubation-Center rüstet Elabs jede Art von MS Windows XP- oder MS Vista-basierter Anwendung zum SaaS-Produkt um, ohne den Programm-Code zu verändern. Die Software braucht dafür weder multimandantenfähig, noch mit einem Web-Client ausgestattet zu sein. Diese und sonstige SaaS-spezifischen Funktionen übernehmen die Systeme in den Elabs-Rechenzentren, in denen alle Managed-Services-Technologien ortsunabhängig einsetzbar bereitstehen.

Marktvorsprung auf Bestellung

Weil bei SaaS-Modellen der Lösungsgedanke im Vordergrund steht, nutzen viele Software-Häuser den SaaS-Enablement-Service von Elabs sowohl zur Weiterentwicklung ihrer eigenen Produkte als auch zur Erweiterung ihrer Produkt-Portfolios: Je nach Vermarktungsstrategie enthalten die von Elabs entwickelten SaaS-Lösungspakete beispielsweise auch MS Office, MS Exchange-, MS SharePoint- und Datenbank-Dienste oder komplette Branchenlösungen. Für die einfache Verwaltung von Endkunden- und Vertriebspartner-Accounts, Online-Buchungen und automatischen Abrechnungen werden markengerecht gestaltbare Web-Portale in die SaaS-Lösungen integriert. "Unser SaaS-as-a-Service-Programm deckt alle technischen Aufgaben rund um die SaaS-Produkte unserer Kunden ab – von der Analyse der bestehenden Software über die technische Konzeption, die Umsetzung und den Ausbau jedes SaaS-Geschäftsmodells bis hin zum Full-Service-Hosting in unseren Hochsicherheits-Rechenzentren, die zu den modernsten in Deutschland zählen", erklärt Christian Keck, Sales Manager von Elabs.

Mehr als nur Miet-Software

Ob ältere PCs oder mobile Endgeräte der neuesten Generation, unterschiedliche Betriebssysteme oder mehrere Arbeitsorte – mit Online-Software lassen sich diverse technische Probleme einfach lösen. Doch SaaS bietet gegenüber dem ASP-Modell - also der reinen Online-Software-Miete - noch weitere entscheidende Vorteile: Für die Endkunden können sich neue IT-Investitionen und der hohe Arbeitsaufwand für die Betreuung komplexer Systeme komplett erübrigen. Zudem werden zusätzliche Software und Dienste rasch integriert und überflüssige Funktionen abbestellt. Die SaaS-Anbieter erschließen sich zugleich neue Umsatzquellen, indem sie Mehrwert-Lösungen statt nur Software vermarkten, laufende Zusatzeinnahmen verbuchen und ihre Kunden nachhaltig binden. "Durch die Partnerschaft mit Elabs profitieren Software-Unternehmen von den gleichen Rentabilitätsvorteilen wie ihre SaaS-Kunden: Klar kalkulierbare IT-Kostenplanung und spürbare Senkung des Support-Aufwands. Elabs übernimmt alle technischen Investitionen und die Verantwortung für den professionellen SaaS-Betrieb. Anstatt viel Geld in neue Technologien und Kompetenzen zu investieren, buchen Software-Häuser ihre SaaS-Systeme bei uns zu monatlichen Komplettpreisen", so Christian Keck.

Unterstützung von Microsoft: SaaS-Incubation-Center

Um Software-Herstellern den Weg in die SaaS-Welt zu ebnen, betreibt Microsoft ein globales "SaaS Incubation Center Program", das neben technischen Leistungen von Microsoft-Partnerunternehmen auch Trainings zu Vertriebs- und Marketing-Strategien sowie Lizenz- und Geschäftsmodellen beinhaltet. Als zertifiziertes Microsoft-Incubation-Center veranstaltet Elabs gemeinsam mit Microsoft deutschlandweit Workshops, die Software-Unternehmen das grundlegende Know-how für die Entwicklung von eigenen SaaS-Produktkonzepten vermitteln. Laut Christian Keck haben vor allem die mittelständischen Software-Hersteller großes Interesse an den SaaS-Insider-Seminaren und dem Angebot, die technischen SaaS-Aufgaben ganz oder zumindest teilweise an externe Fachleuten abzugeben: "Elabs bietet sowohl SaaS-as-a-Service-Komplettlösungen als auch gezielte Unterstützung bei speziellen Vorhaben. Die Software-Häuser können auch hochindividuelle Eigenentwicklungen oder ältere Anwendungen innerhalb kürzester Zeit als SaaS-Lösungen auf den Markt bringen. Durch die marktgerechte Ausrichtung ihrer Geschäftsmodelle und die technologischen Lösungen von Elabs stellen Software-Unternehmen sicher, dass sich ihr SaaS-Engagement sehr schnell rentiert".

Informationen im Internet: www.elabspro.de/saasasaservice.html

Elabs AG

Die Elabs AG besteht seit 2001 und sitzt direkt neben dem deutschen Internet-Knotenpunkt in Frankfurt am Main. Die Kompetenz-Schwerpunkte von Elabs liegen in Managed-Services und IT-Outsourcing-Lösungen für alle betrieblichen Aufgabenbereiche. Im Geschäftszweig ElabsPRO werden zudem spezielle Lösungen für Unternehmen aus IT-Branchen entwickelt und umgesetzt. Im Verbund mit Partnerunternehmen betreut Elabs deutschlandweit Firmen aller Branchen und Größen.

Weitere Informationen:

Elabs AG

Hanauer Landstraße 324

D-60314 Frankfurt am Main

Telefon: 069 - 94 17 79-0

Telefax: 069 - 94 17 79 79

E-Mail: presse@elabs.de

Internet: www.elabs.de

Textlänge der Pressemitteilung: 4.793 Zeichen