

ONVENTIS: Software as a Service beschleunigt Wachstum mit dem On-Demand-Geschäftsmodell.



TradeCore SRM (Supplier Relationship Management), die SaaS-Lösung für den Einkauf

Überblick

■ Die Aufgabe

Unterstützung des On-Demand-Geschäftsmodells eines Software-Herstellers; Ablösung der bisherigen wartungsintensiven IT-Plattform; Generierung neuer Vertriebsimpulse

■ Die Lösung

IBM Managed Hosting Services mit flexibler Bereitstellung und qualifiziertem Betrieb der IT-Plattform für Software-as-a-Service-Modell im zertifizierten IBM Rechenzentrum

■ Die Vorteile

IT-Plattform mit höchsten Sicherheits- und Verfügbarkeitsstandards, optimal auf das Geschäftsmodell abgestimmt; Gesamt-Betreuung durch IBM; rasche zentrale Aktualisierung der Anwendungs-Software; sichere Endkundenanbindung

Der Software-Spezialist für die Prozesse zwischen Einkäufern und Lieferanten.

Einkäufer müssen das ABC der Güterbeschaffung beherrschen, ob es sich um Büroklammern oder hochkomplexe Maschinenteile handelt. Besonders A-Güter stellen an Einkaufsprozesse höchste Anforderungen aufgrund ihrer geringen Standardisierung. Die ONVENTIS GmbH, gegründet 2000 in Stuttgart, bietet mittelständischen Unternehmen mit Schwerpunkt Maschinen- und Anlagenbau sowie Dienstleistungen modernste Software-Lösungen für E-Procurement und Supplier Relationship Management (SRM) an. TradeCore SRM heißt die modular aufgebaute Beschaffungs-Software für den strategischen und operativen Einkauf. Die Kunden von ONVENTIS profitieren von verbesserter Transparenz, automatisierten Prozessen und soliden Entscheidungsgrundlagen.

„Das Besondere an unserem Modell ist, dass die Kunden unsere Software nicht kaufen und selbst installieren müssen“, sagt Carsten Kappler, Gründer und Geschäftsführer der ONVENTIS GmbH. „Sie nutzen die Software on demand. IBM ist unser Partner für Software-as-a-Service.“

Pionier der On-Demand-Lösungen.

Mehrere Unternehmen arbeiten mit derselben Software, aber in getrennten Datenbereichen. Deshalb ist es nicht erforderlich, jeweils eine eigene zentrale Infrastruktur für den Einkauf aufzubauen, mit entsprechendem Zeit- und Kostenaufwand. ONVENTIS sorgt dafür, dass Technologie, Anwendungs-Software und Sicherheitssysteme stets auf dem aktuellen Stand sind. Die Unternehmen greifen online über Web-Browser auf die Software zu. Der Komplett-Service umfasst Projektimplementierung, Support und Schulung, Content Services, Prozessverbesserung und -gestaltung sowie die Integration in Backend-Systeme des Kunden. Carsten Kappler: „Unsere Kunden brauchen lediglich den Anschluss. Investitionskosten fallen für sie nicht an. Wir erheben monatliche Pauschalen für Nutzungsrechte und Rechnerbetrieb, die sich nach Anzahl der Nutzer und Umfang der genutzten Funktionalität richtet. So einfach geht Software als Dienstleistung.“

„Unsere Kunden sollen sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Das gilt aber genauso für uns als Anwendungsanbieter.“

Carsten Kappler, Geschäftsführer,
ONVENTIS GmbH, Stuttgart

Oberste Priorität: Konzentration auf das Kerngeschäft.

Bisher hatte ONVENTIS seine IT-Plattform in Form von Housing bei einem Internet Service Provider betrieben. Für Hardware, Netzwerk, Backup, Betriebssysteme, Datenbanken und Anwendungsmanagement war man selbst verantwortlich. Doch ONVENTIS wollte weiter auf Wachstumskurs bleiben und die eigene künftige Software-Strategie besser unterstützen. Der Schlüssel zum Erfolg ist Software-as-a-Service und eine IT-Plattform, die optimal auf das spezielle Geschäftsmodell zugeschnitten ist, höchste Sicherheitsstandards bietet, komplett betreut und bestens unterstützt wird. „Unsere Kunden sollen sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können“, sagt Carsten Kappler. „Das gilt aber genauso für uns als Anwendungsanbieter. Wir wollen nicht bei jedem Kunden vor Ort neue Versionen oder Updates installieren, geschweige denn uns um Rechner-Hardware kümmern.“

Mit IBM verbindet ONVENTIS seit längerem eine Vertriebspartnerschaft. Die Reputation von IBM war ein Grund, das On-Demand-Geschäftsmodell auf eine breitere, flexiblere und zukunfts-offenere Basis zu stellen. Mit IBM als Hosting- und Implementierungspartner wird das ONVENTIS Geschäftsmodell optimal unterstützt. Mit dem

IBM Software-as-a-Service-Programm erhält ONVENTIS darüber hinaus Marketing- und Vertriebsunterstützung von IBM.

Implementierung und Hosting an IBM vergeben.

Das Managed Hosting Services Team von IBM entwarf 2006 eine neue, konsolidierte IT-Plattform. Diese basiert auf IBM eServer. Das Hosting der Systeme erfolgt im IBM Rechenzentrum in Ehningen: Server, Datenbank und Basis-Software einschließlich aller Sicherheitslösungen bis hin zur Zugriffskontrolle, zu Virenschutz und Backup.

„IBM hat uns in der Vergangenheit vorbildlich unterstützt“, so Carsten Kappler. Die Experten nahmen den Ist-Zustand auf, analysierten die Prozesse und erarbeiteten gemeinsam mit ONVENTIS eine Sollkonzeption einschließlich Web-Anbindung. Dabei wurden die Anforderungen von ONVENTIS hinsichtlich der Administrierbarkeit und automatischen Software-Aktualisierung berücksichtigt. Die Implementierungsphase dauerte drei Monate. „Heute können wir uns ganz darauf konzentrieren, unsere Applikationen weiterzuentwickeln, zu aktualisieren und zentral zu platzieren“, hebt Carsten Kappler hervor. „Früher mussten wir eigenes Know-how aufbauen und sicherstellen, dass es bei uns im Unternehmen auch immer abrufbar ist. Heute übernimmt IBM alles Notwendige.“

Wenn Systemkapazität über den vertraglich vereinbarten Rahmen hinaus erforderlich ist, kann IBM diese rasch zur Verfügung stellen. ONVENTIS zahlt dann nur für die tatsächlich benötigten Erweiterungen. Somit bleiben die Aufwendungen transparent.

Überzeugende Professionalität und Sicherheit.

„Ein wichtiger Pluspunkt der SaaS-Lösung mit IBM ist die Zertifizierung des IBM Rechenzentrums nach SAS 70 Report Typ 2“, sagt Carsten Kappler. Dieses 'Statement of Auditing Standards' eines Wirtschaftsprüfungsinstituts benötigen Kunden von ONVENTIS, die selbst oder deren Muttergesellschaften an Börsen in den USA notiert sind. „Hosting bei IBM ist für unsere Kunden ein stichhaltiges Argument. Es signalisiert Sicherheit und Professionalität ohne Wenn und Aber.“



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
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 und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicennamen können Marken anderer Hersteller sein.

Diese Erfolgsgeschichte verdeutlicht, wie ein bestimmter IBM Kunde Technologien/Services von IBM und/oder einem IBM Business Partner einsetzt. Die hier beschriebenen Resultate und Vorteile wurden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. IBM übernimmt keine Gewährleistung dafür, dass in anderen Kundensituationen ein vergleichbares Ergebnis erreicht werden kann. Alle hierin enthaltenen Informationen wurden vom jeweiligen Kunden und/oder IBM Business Partner bereitgestellt. IBM übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit dieser Informationen.

Gedruckt in Deutschland.

© Copyright IBM Corporation 2008
Alle Rechte vorbehalten.