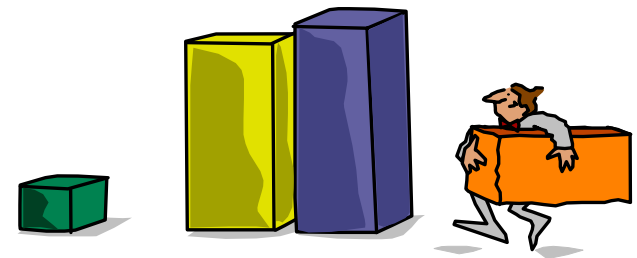
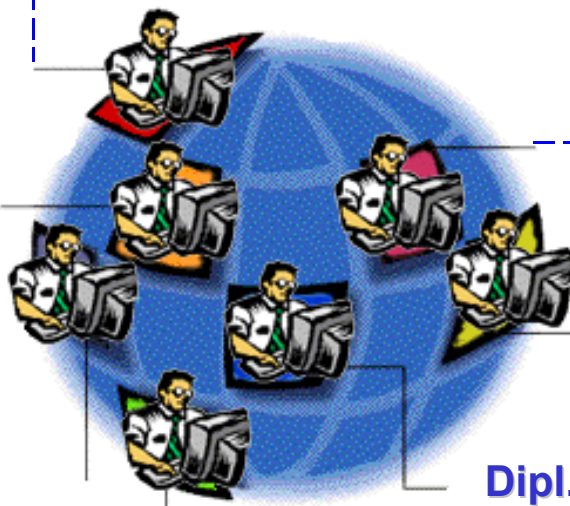


ASP-Feldversuch Sachsen

Erste Erfahrungen des SWZS



**GI-Veranstaltung, Dresden,
16. Mai 2002**

www.swzs.de

Dipl.-Wirtsch.-Inf. Stefan Breidung
 Email: stefan.breidung@swzs.de
 Tel: 0700 22 55 7997



AGENDA

Die SWZS Software Zentrum Sachsen GmbH

- Vorstellung des Unternehmens

Der ASP-Feldversuch Sachsen

- Inhalt und erste Erfahrungen

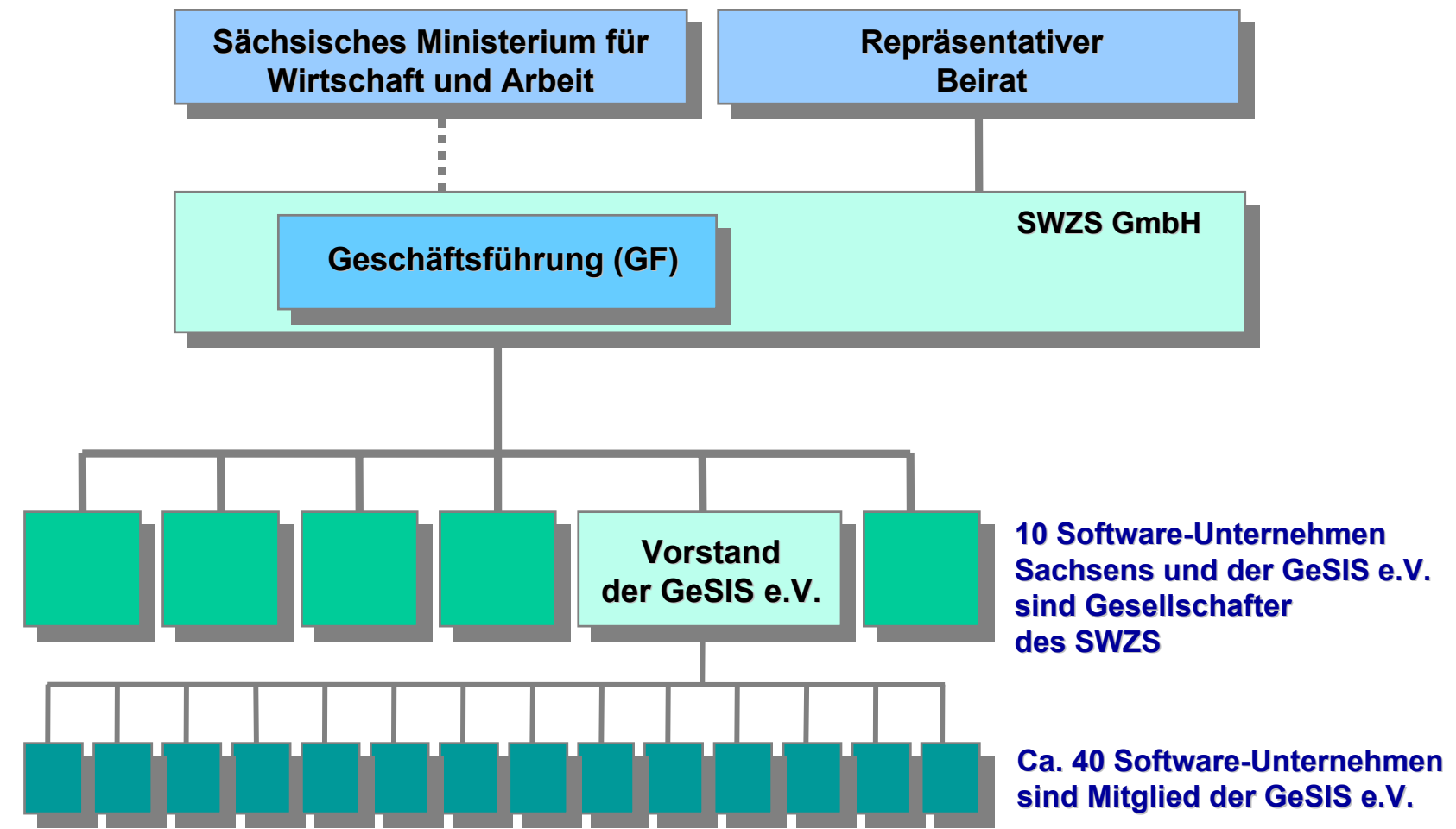
Thesen für den Stand des ASP- KMU-Marktes

- Probleme + Fazit



1

■ Die SWZS Software Zentrum Sachsen GmbH



MarketingCenter

Kern: Marketing- und PR-Aktivitäten zur Publikation der SWZS-Leistungen und –Ergebnisse

Zust.: Frau Köhler

Messen

Organisation und Durchführung von Messe-Gemeinschaftsständen

Events

Organisation und Durchführung von Events als Fachtagungen, Meetings

Softwarejournal Sachsen

Aufbau und Betrieb eines SW-Journals als Online-Medium

ContactCenter

Kern: Vermittlungsleistungen des SWZS auf der Grundlage einer Informations-Infrastruktur

Zust.: Herr Ritter

Softwarekatalog Sachsen

Aufbau und Betrieb des Softwarekataloges Sachsen; Vermittlung von Unternehmens-Kooperationen, Produkten und Leistungen, Ausschreibungs-Service für IT-Unternehmen

Bildungslandkarte Sachsen

Aufbau einer IT-Bildungsplattform in Sachsen zur Bereitstellung einer Methodik für die praxisnahe und bedarfsgerechte Aus- und Weiterbildung unter Einbeziehen der Wirtschaft als strategischen Partner

Technologietransfer

Kooperationsanbahnung Wissenschaft | Wirtschaft

ServiceCenter

Kern: Aktives Leistungsangebot des SWZS

Zust.: Herr Breidung



Entwicklung von Technologiefeldern

Initiieren von Events, Kooperationen und IT-Projekten in neuen Technologiefeldern der Software-Industrie

Projekt-Management

Begleitung, Beratung und Kontrolle von IT-Projekten

Qualitäts-Management

Aufbau prozessorientierter QM-Handbücher für Softwareunternehmen, z.B. im Rahmen der SWZS Matrix-Zertifizierung;
Das SWZS ist zertifiziert nach ISO 9001:2000.

DevelopmentCenter

Kern: Projekt- und Unternehmensentwicklung

Zust.: Herr Siegle

Fördermittelmanagement

Projektierung und Controlling von IT-Projekten im Rahmen der Wirtschaftsförderung

Unternehmensentwicklung

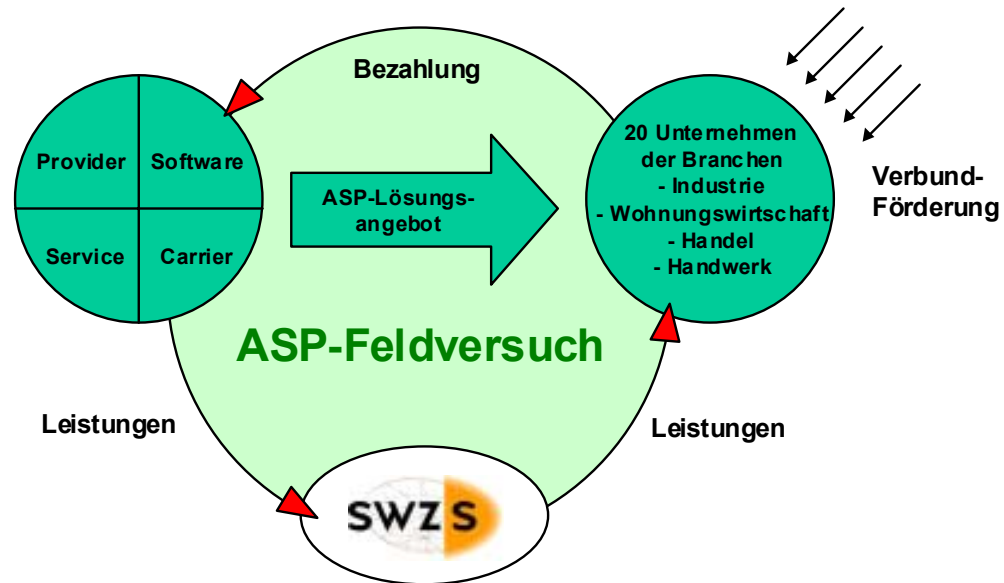
Finanzierung und Entwicklung von Unternehmen und Unternehmensgruppen im Rahmen zu realisierender IT-Projekte

2 ■ **Der ASP-Feldversuch Sachsen des SWZS**

ASP-Feldversuch - Überblick

Das SWZS initiierte einen Feldversuch zum Thema „Application Service Providing“, an dem über 60 Unternehmen, die TU Dresden und ein Rechtsanwaltsbüro beteiligt sind.

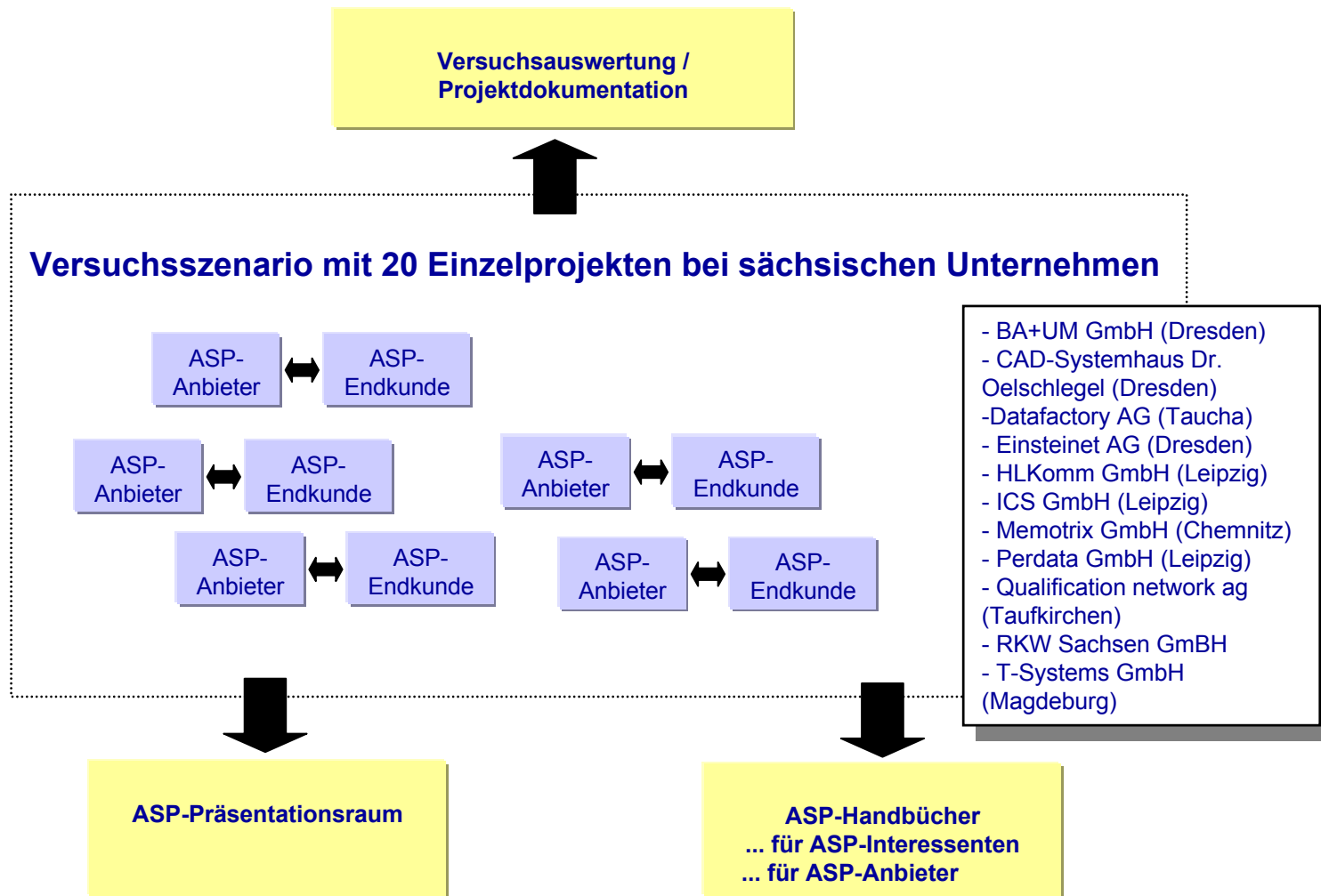
Genutzt werden unter anderem die Möglichkeiten der Wirtschaftsförderung nach KOMPRI 2.1



Projektziel

- Schaffung eines Interessenverbundes, der arbeitsteilig die neuen Möglichkeiten des Application Service Providing (ASP) inhaltlich erschließt
- Funktions- und Akzeptanznachweis der ASP-Technologie im Praxistest in einem Feldversuch bei sächsischen Firmen
- Aufbau von ASP-Know how am Standort Sachsen
- Unterstützung sächsischer IT-Unternehmen beim Eintritt in den ASP-Markt

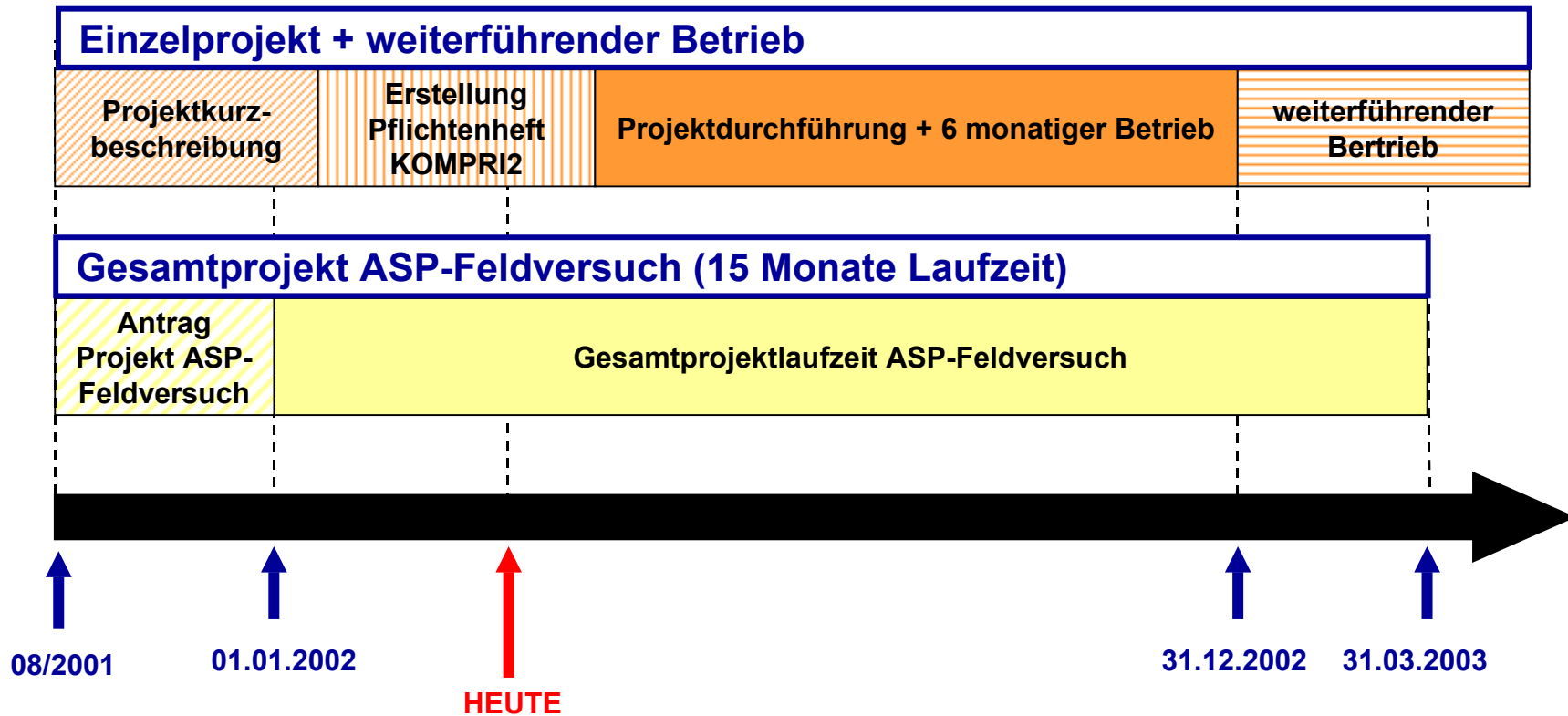
Projektkomponenten



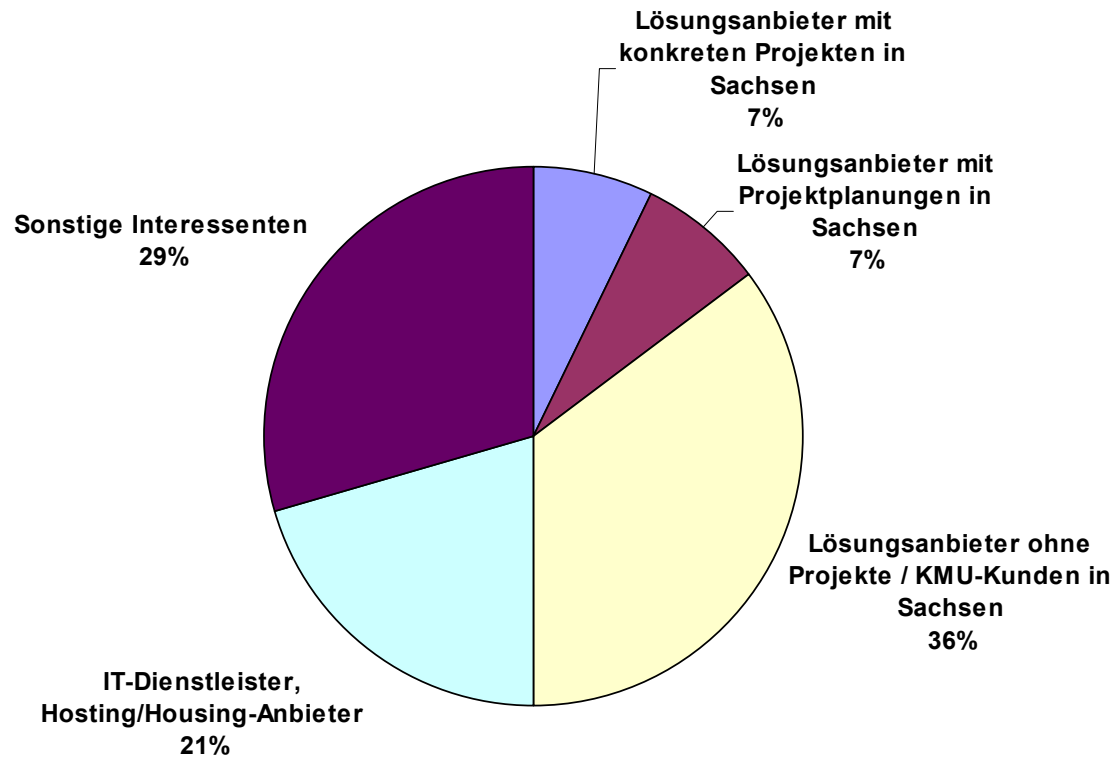
Auswertungsschwerpunkte

- Akzeptanzprobleme des ASP-Modells bei Kunden und Anbietern
- Vertragsrechtliche Aspekte des ASP-Modells und deren Monitoring
 - Service-Level-Agreements, Partnerverträge
- Sicherheit
- User Support
 - Schulungs- und Servicekonzepte
- ASP-Geschäftsmodell
 - Preis- und Abrechnungsmodelle
- ASP-Projekterfahrungen

Projektzeitplanung

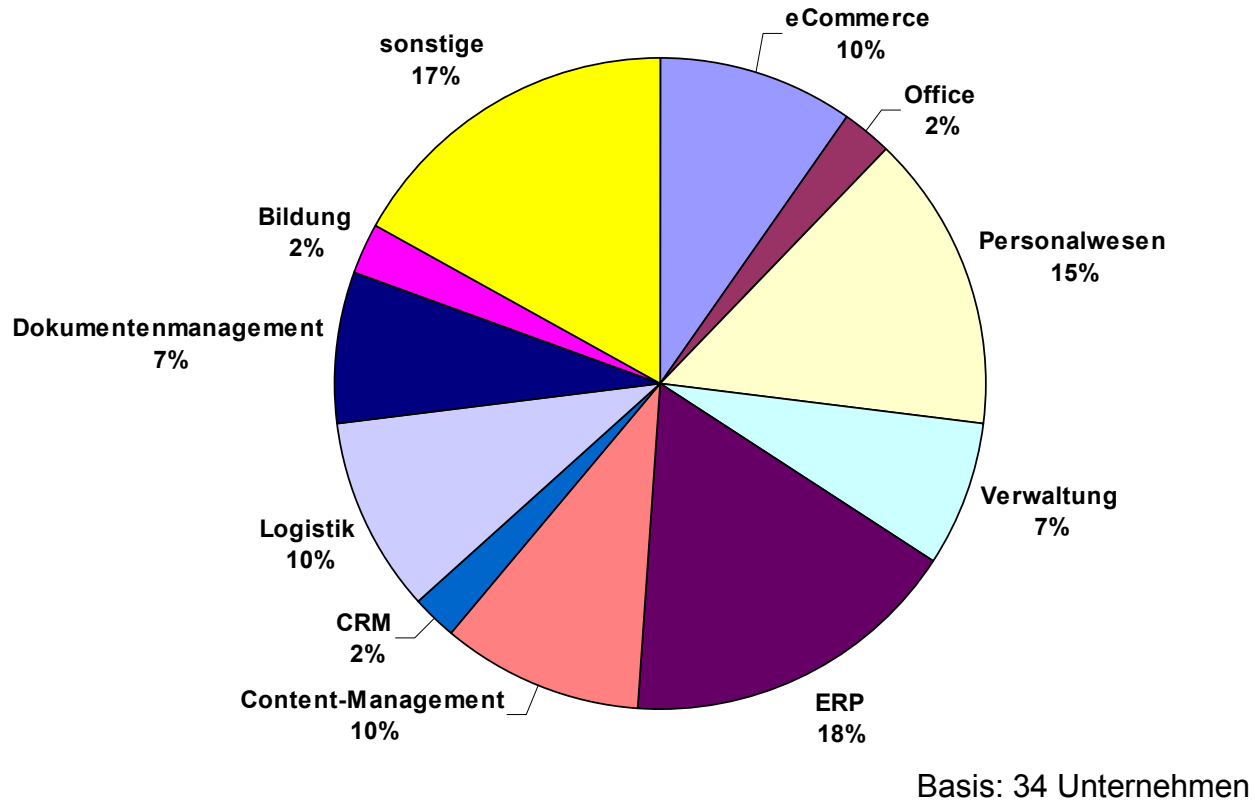


Interessenten am ASP-Feldversuch (ASP-FV)

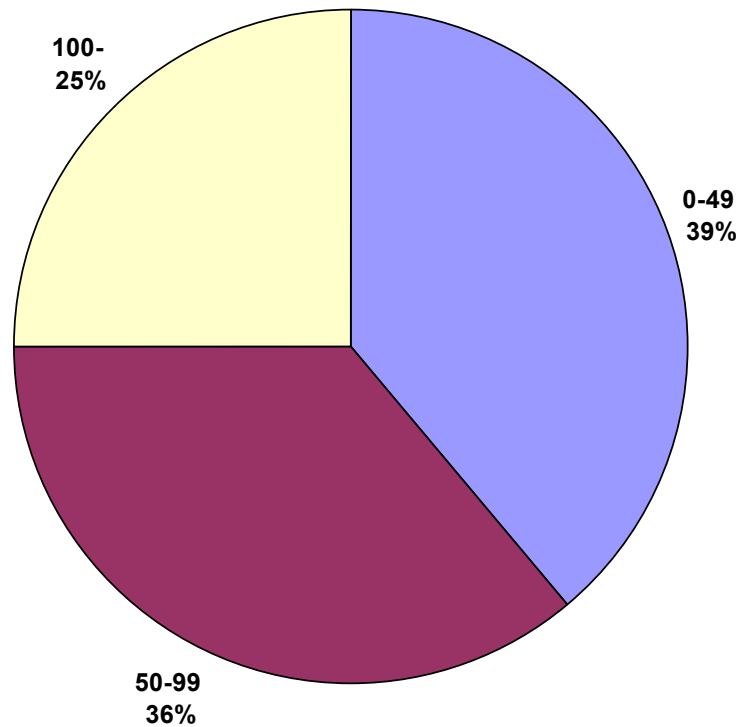


Basis: 68 Unternehmen

Verfügbares ASP-Lösungsangebot

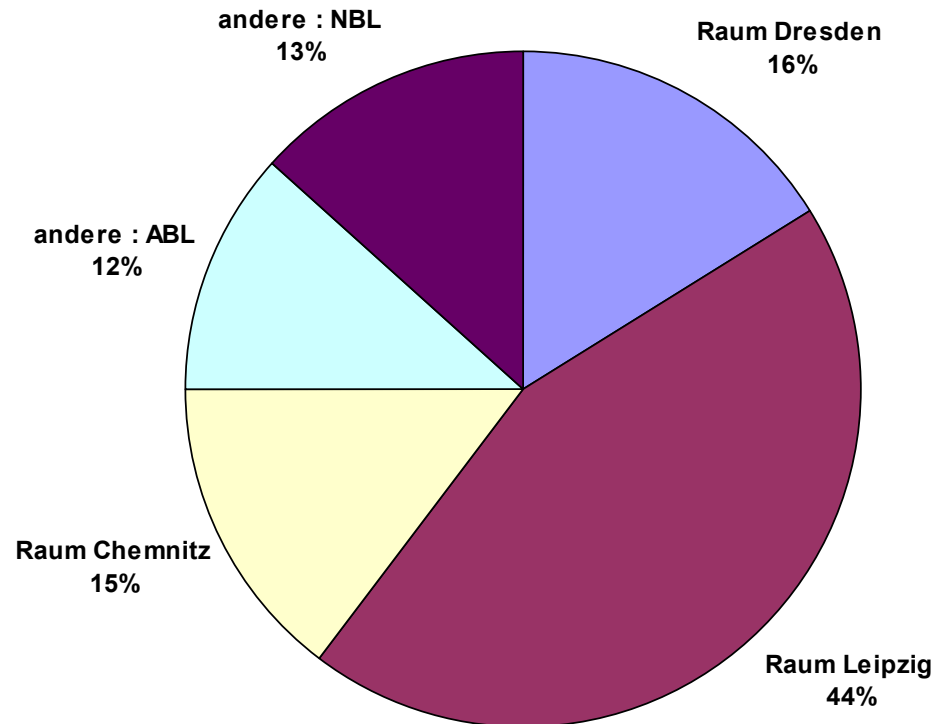


Unternehmensgröße der ASP-FV Interessenten



Basis: 68 Unternehmen

Regionale Verteilung der ASP-FV Interessenten

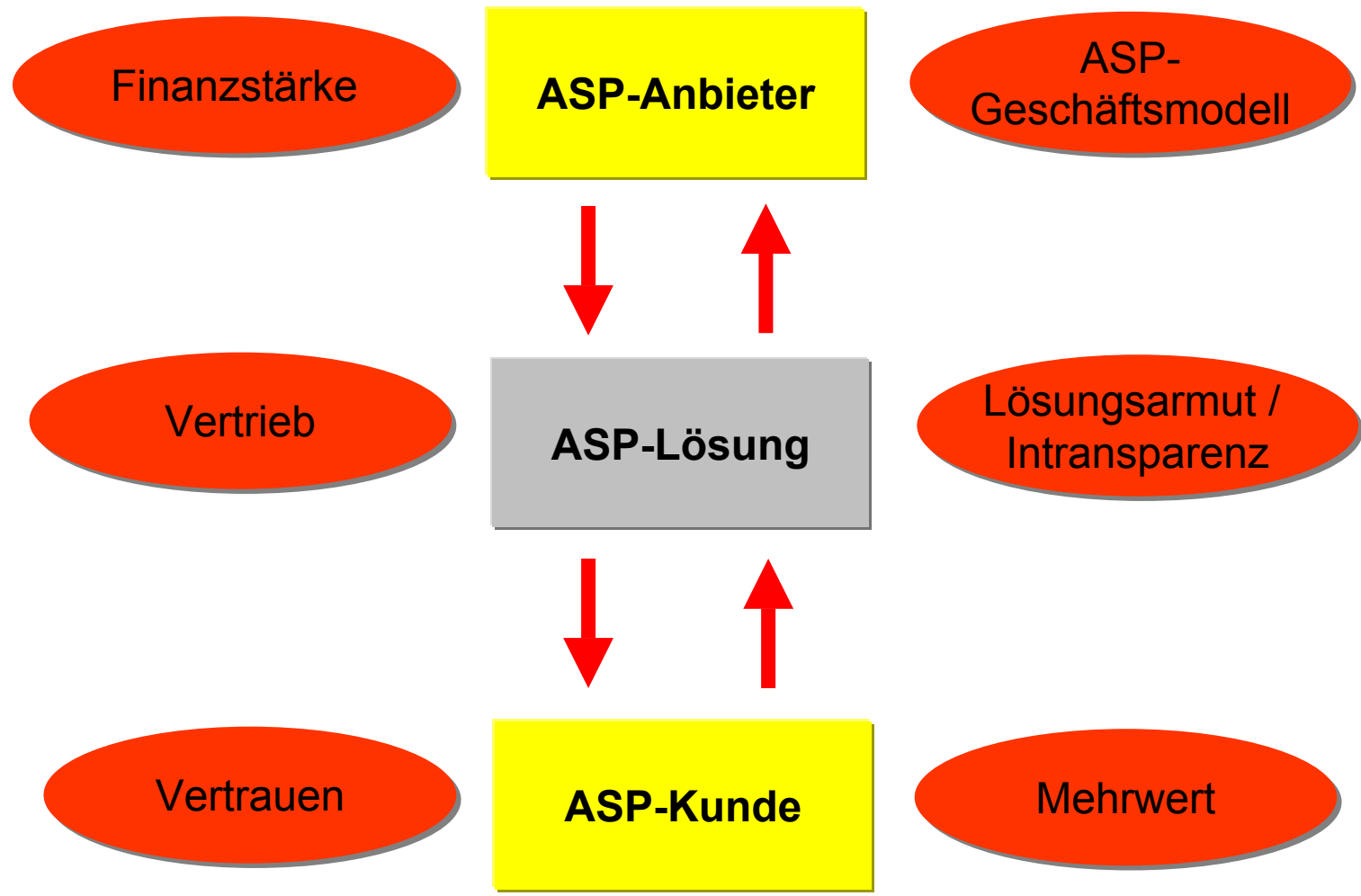


Basis: 68 Unternehmen

3

■ **Thesen für den Stand des ASP-KMU-Marktes**

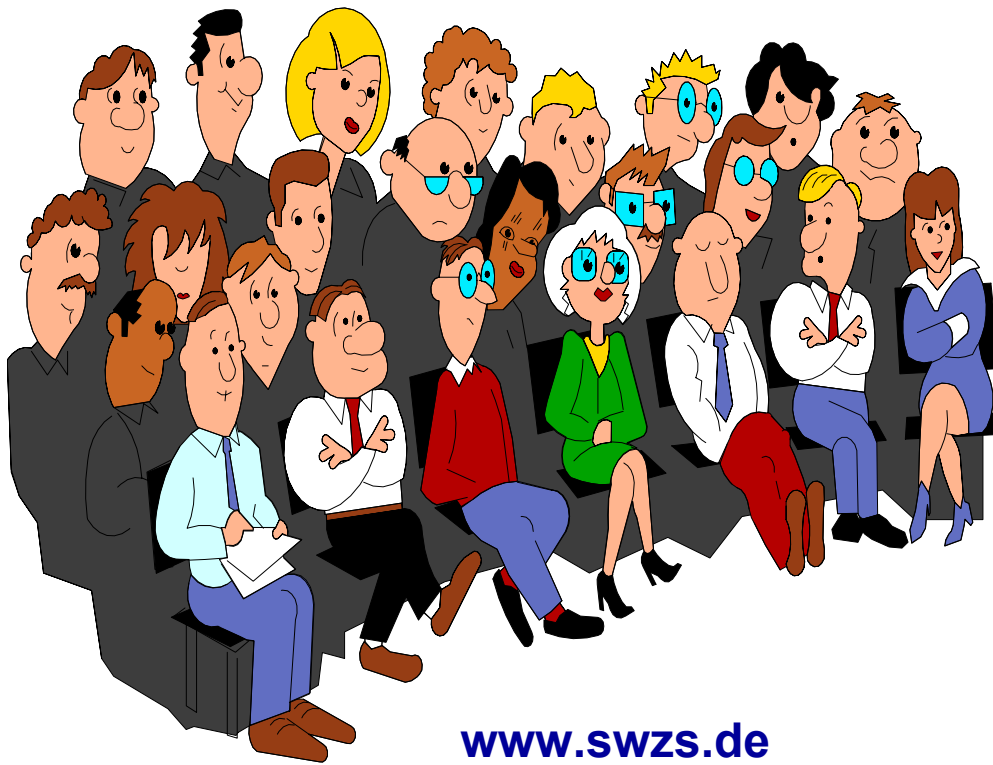
Die Probleme der Teilnehmer des ASP-KMU-Marktes:



Fazit

- Für den Zielmarkt KMU existieren erst wenige Lösungen!
 - Bisher bekannte Outsourcing-/ASP-Lösungen sind eher für Großunternehmen oder oberen Mittelstand geeignet.
- Oft unzureichende ASP-Geschäftsmodelle!
 - Neben der technischen ASP-Fähigkeit muß mindestens auch ein „ASP-fähiges“ Preis- und Abrechnungsmodell existieren
- Die ASP-Lösung muß einen Mehrwert für den Kunden bieten !
 - Die ASP-Software sollte den Anforderungen der KMU entsprechen und die ASP-Modell-Vorteile umsetzen.
- ASP ist kein neues Vertriebsmodell, sondern ein Betriebsmodell!
 - Der Vertrieb der ASP-Lösung erfolgt nach den gleichen Prinzipien wie bei Lizenz-Modellen. Er ist eher noch intensiver!

Diskussion



?!



www.swzs.de
www.asp-center.info
www.softwarejournal-sachsen.de