Geschäftsmodellaspekt für den Anbieter

Bei ERP on-premise wird einmal zu Beginn für die Lizenz bezahlt und dann fast ein Leben lang genutzt. Bei on-premise wird also viel Geld am Anfang bezahlt, für den Hersteller fallen zu Beginn aber kaum Aufwände in der Wartung an. Dies ist bei ERP on SaaS/Cloud nicht der Fall: Dort zahlt man nicht einmal für die Lizenz, sondern wiederkehrend für ein Abonnement, dass die Nutzung erlaubt (Gross, 2012). Auch im Bereich der Wartung gibt es Unterschiede. So ist es bei on-premise der Fall, dass „Maintenance and support are paid via recurring annual fees typically calculated as a percentage of license prices“ (Gross, 2012). Bei der Cloud Lösung ist standardmäßig die Wartung und der Support beim Abonnement mit enthalten.

Der verbriefte Umsatz bei Cloud Anbietern ist der vertraglich abgesicherte Umsatz, der durch die Verträge entsteht. Wie oben vermerkt wird ein Abonnement mit dem Kunden abgeschlossen, dieses hat je nach Dauer und Zusammenstellung unterschiedliche Preise. Es ist also Umsatz mit dem der Anbieter rechnet, der jedoch erst in der Bilanz verbucht werden muss, wenn eine Rechnung dafür verfasst worden ist. Die Dauer eines Jahresabonnements beträgt meisten 2- 5 Jahren. Von diesem Umsatz weiß der Anbieter – wie beim Wartungsvertrag bei on-premise. Es ist so zusagen eine Art von stiller Reserve, welche er sofort in seiner Planung einkalkulieren kann. Somit kann er seine Gewinnsteuer eventuell minimieren.

Der Cloudanbieter leistet jedoch viel mehr als der on-premise. Er versucht den ganzen Betrieb möglichst ausfallssicher, katastrophengeschützt mit automatischer Kapazitätsanpassung zu verwalten. Deswegen kann er auch höhere Preise verlangen als der Anbieter der auf Capex-basierten-Technologie.