

Online-Shopsystem als Software-as-a-Service Lösungen aus einer Hand

Für den Betrieb von Online-Shops bietet das Prinzip Software-as-a-Service (SaaS) grundlegende Vorteile. Entscheidet sich der Shopbetreiber nämlich für einen Shopsystem-Anbieter, der auch Shopserver betreibt, erübrigt sich die Suche nach einem für dieses System geeigneten Host. Websale ist Hersteller von Shopsystemen und betreibt alle Shops seiner Kunden auf eigenen, sicheren Hochleistungsservern, die speziell für den Betrieb von Online-Shops ausgelegt sind.

Mit diesem Shopsoftware-as-a-Service-Konzept nutzen derzeit rund 300 mittelständische Versandhändler, die auf der Websale-Plattform etwa 550 verschiedene Shops betreiben, Software und Betrieb auf Mietbasis. Aufgrund der modularen Architektur dieser Software kann der Versandhändler dabei frei wählen, welche Funktionalitäten er in seinen Shop integrieren will. So ist der Einstieg in den E-Commerce mit einem schlanken, kostengünstigen Basisshop möglich, der später um zusätzliche Marketing- und Kundenbindungs-Tools erweitert werden kann.

Die Nutzung der Server ist bereits in der monatlichen Shopmiete enthal-

ten, die benötigte Rechenleistung wird nach den tatsächlich verbrauchten Leistungseinheiten bezahlt. Dies garantiert maximale Kostentransparenz. Wächst das Kundenaufkommen in einem Shop, kann der Versandhändler in einen höheren Betriebsservice mit günstigerem Leistungspreis wechseln.

Der Zugriff auf die komplette Server-Cloud ist machbar

Als Serviceanbieter vermietet Websale nicht einen dedizierten Server an einen bestimmten Kunden, sondern jeder Kunde kann die komplette Server-Cloud mitbenutzen. Das ermöglicht ein intelligentes Load-Balancing: Auch bei kurzfristig außergewöhnlich hohen Zugriffszahlen – z. B. wegen einer zeitlich begrenzten Werbeaktion – stehen dem Shop on demand die notwendigen Leistungsressourcen zur Verfügung.

Ein weiterer fundamentaler Vorteil eines SaaS-Shopsystems für den Händler: Die Shopsoftware und der Serverbetrieb sind eng aufeinander abgestimmt, so dass eine durchgängige Verfügbarkeit der Shops garantiert ist. Außerdem verfügt der Anbieter über eines der deutschlandweit ausgefeiltesten und effektivsten Systeme zur Abwehr von Denial-of-Service-Attacken. Das Mietmodell ermöglicht es, die Investitionen für dieses System zeitlich verteilt auf alle Kunden umzulegen, so dass diese in den Genuss eines Schutzes kommen,

den ein durchschnittlicher mittelständischer Versandhändler allein nicht finanzieren könnte.

Ähnlich positive Effekte ergeben sich bei der Entwicklung neuer Softwarefunktionalitäten. Wird zusammen mit einem Versender ein neues, allgemein interessantes Feature entwickelt, teilen sich der Auftraggeber und Websale den Entwicklungsaufwand. Nach Ablauf des Alleinnutzungsrechts können auch andere Händler das Feature für ihre Shops nutzen. Die Entwicklungskosten für den beauftragenden Händler sind damit geringer als bei einer exklusiven Eigenentwicklung.

Das Einspielen neuer Features in die Kundenshops sowie übliche Wartungsarbeiten an den Websale-Servern erfolgen in der Regel stets ohne Unterbrechung des Shopbetriebs. Die Händler profitieren somit „in Echtzeit“ von der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Software, ohne dass sie auf ihren eigenen Systemen stunden- oder tagelange Update-Prozeduren und Abnahmetests vornehmen müssen, wie dies bei Eigeninstallationen vorkommt. Dieses Modell entlastet die hausinterne IT-Abteilung des Händlers von den meisten Aufgaben, die mit dem operativen Shopbetrieb zu tun haben, und setzt Kapazitäten für strategische IT-Projekte frei. **Johannes W. Klinger** ■

