

Pressemeddelelse fra EuroCloud, 20. oktober 2009:

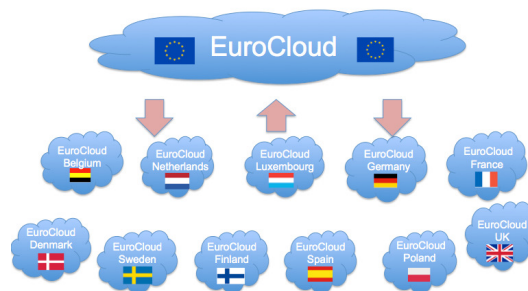
Europas første SaaS-netværk ser dagens lys

EuroCloud vil være Europas største og mest indflydelsesrige netværksforening inden for SaaS og Cloud Computing. Formålet med denne non-profit forening er at samle og støtte leverandører, forhandlere og eksperter inden for området og skabe videndeling på tværs af landene. I Danmark er konsulentvirksomheden SaaS-it Consult repræsentant for EuroCloud.

EuroCloud er Europas første netværksforening og formelle fællesskab for SaaS (Software as a Service) og Cloud Computing, uanset om man er softwareleverandør, hardwareleverandør, forhandler, systemintegrator eller ekspert. Netværksforeningen består af en europæisk hovedbestyrelse og lokale foreninger, der skal fremme udviklingen af SaaS lokalt og på europæisk plan gennem erfaringsudveksling. Derudover ønsker foreningen at være europæisk spydspids i forhold til SaaS- og Cloud-udviklingen i andre kontinenter.

Euro-økosystemer

"Cloud-modellen illustrerer global rækkevidde og et sammenhængende økosystem. Foreningen vil repræsentere hele SaaS-industrien i Europa - under hensyntagen til lokale forskelle - og være en fremragende platform for erfaringsudveksling med USA og Asien. Den hurtigtvoksende SaaS-industri i Europa vil være med til at skubbe den internationale SaaS-vækst i gang. Derfor er det oplagt at udnytte vores viden på tværs, så vi i fællesskab kan udvikle nye værdiskabende løsninger," siger Pierre-José Billotte, stifter af og leder af EuroCloud Europe og EuroCloud France.



EuroCloud har etableret lokale foreninger i Danmark, England, Belgien, Luxembourg, Frankrig, Spanien og Finland og søger aktivt at rekruttere nye medlemmer. Netværket skal op på 20 lokale foreninger. Alle med en stærk interesse i SaaS og Cloud-tjenester kan ansøge. Konsulentvirksomheden SaaS-it Consult er udvalgt til at drive den danske forening.

"Vi tror fuldt ud på, at EuroCloud repræsenterer en fantastisk mulighed for at fremme best practices og forretningsfordelene ved SaaS og Cloud Computing på tværs af Europa. Integrationen mellem den gamle og nye it-verden er den teknologiske udfordring, vi står over for. Men SaaS og Cloud Computing vil revolutionere it-industrien inden for få år, fordi servicebaseret it reducerer it-budgetterne betydeligt, nedsætter risikoen ved softwareinvesteringer og skaber hurtigere resultater. Danmark har mulighed for at gå forrest, eftersom vi i forvejen har en høj bredbåndspenetrations og høj it-parathed. Så jeg håber, at danske SaaS-interessenter, både offentlige og private, kan se udbyttet af et medlemskab af EuroCloud," siger Anders Trolle-Schultz, adm. direktør i SaaS-it Consult og leder af EuroCloud Danmark.

Tredobbelt vækst på tre år

Ifølge IDC vil it-budgetterne afspejle en tredobbelt vækst inden for SaaS og Cloud Computing de kommende år. På verdensplan vil virksomheder bruge 42 mia. dollars på SaaS- og Cloud-tjenester i 2012.

"Markedet for SaaS fortsætter med at vokse og udvikle sig. Strammere budgetter i den nuværende økonomiske situation afføder omkostningseffektive alternativer, så interessen for PaaS (Platform as a Service) og Cloud Computing fortsætter med at stige. Tjenester "on-

demand" er vokset i næsten et årti, og populariteten af disse tjenester er især steget inden for de sidste fem år. Bekymringerne omkring sikkerhed, responstid og service er aftaget markant i takt med at forretningsmodellerne for SaaS og Cloud Computing er modnet," siger Sharon Mertz, forskningschef hos Gartner.

Lanceringen af EuroCloud støttes af en lang række førende virksomheder i Europa og USA. Disse kaldes European Launch Promoters (ELP) og omfatter bl.a.: Amazon Web Services, Cloudmore, Compubase, E-Kenz, Emailvision, Esker, Ines, Ipsca, McAfee, Microsoft, Mimecast, MrTed, Odyssee Mobile, Oodrive, Opsource, Procullux Ventures, Qualys, RunMyProcess, Saas-it Consult, salesforce.com, Servoy, STS Group og SuccessFactors. Fælles for ELP'er er, at de er til stede på flere europæiske markeder.

Om EuroCloud

EuroCloud er et europæisk netværk bestående af lokale SaaS- og Cloud Computing-leverandører og -eksperter fra Danmark, England, Belgien, Finland, Luxembourg, Frankrig og Spanien. Netværket sigter mod at fremme Cloud Computing i Europa gennem erfaringsudveksling på tværs af landene, innovation og udvikling af næste generations værdiskabende it-services. EuroCloud har hovedkvarter i Bruxelles og planlægger at udvide netværket med lokal repræsentation i Tyskland, Holland, Polen og Sverige. Læs om EuroCloud her: <http://www.eurocloud.org/> og følg EuroCloud på Twitter: <http://twitter.com/EuroCloud>

For flere informationer

Kontakt Anders Trolle-Schultz på telefon +45 24 25 03 03 eller mail ats@saas-it.net.

FAKTABOKS (1): Definition på SaaS og Cloud Computing

Hvad er Cloud Computing?

Cloud computing er et begreb, som dækker levering af software, service og tjenesteydelser via internettet. Det er en fællesbetegnelse for anvendelse af eksempelvis SaaS (Software as a Service), EaaS (Everything as a Service), PaaS (Platform as a Service) og IaaS (Infrastructure as a Service).

Fordelene ved denne leveringsform er for virksomheder og brugere, at de slipper for at drifte og til dels udvikle deres egne it-løsninger.

Hvad er SaaS?

Software as a Service (SaaS) er betegnelsen for at levere it-services på abonnement i modsætning til på licens. It-services kan leveres off-site eller on-site og online (i kombination med Cloud Computing). Med it-services på abonnement undlader kunden at betale for licens, opgradering, drift mv. og er derfor mere fleksibel i forhold til at tilpasse it-services til virksomhedens reelle behov.

FAKTABOKS (2): Det mener danske virksomheder om EuroCloud

Stig Irming-Pedersen, Copenhagen Software, om EuroCloud:

Copenhagen Software er et dansk it-udviklingshus, der hjælper softwarevirksomheder med at konvertere eksisterende software eller udvikle helt nye softwareapplikationer til SaaS.

"For it-branchen er EuroCloud et rigtigt spændende initiativ, som vil hjælpe med at få udbredt begreber som SaaS og Cloud Computing blandt danske softwarevirksomheder. For Copenhagen Software er EuroCloud en win-win situation. Vi rådgiver om SaaS og udvikler SaaS-software og ser det derfor som en stor gevinst, at EuroCloud hjælper med at udbrede kendskabet til SaaS og Cloud Computing og dermed gøre markedet større både i Danmark og internationalt."

"Vi har selvfølgelig også tænkt over, hvad det betyder for os at være i stue med mulige konkurrenter. Men hvis man vil vokse, handler det om at få indblik i både nationale og internationale SaaS-leverandører. Det er et marked i vækst, og der dukker løbende nye spillere op i både ind- og udland. Vi forventer at komme i kontakt med spændende samarbejdspartnere - også med henblik på eksport til udlandet - og glæder os til at være med til at udbrede SaaS-kendskabet blandt danske softwarevirksomheder."

Rasmus Foged, Exare, om EuroCloud:

Exare er serviceleverandør og hjælper ISV- og softwarevirksomheder ind i SaaS-verdenen. Exare er etableret i 2009 af erfarne SaaS- og hostingkompetencer, og målet er at blive en pan-europæisk virksomhed.

"Vi omfavner EuroCloud-initiativet. Netop fordi organisationen er europæisk og sigter mod at samarbejde med USA og Asien, vil dens eksistens være en enorm støtte for os. EuroCloud vil hjælpe os med at finde internationale samarbejdspartnere, ligesom også en del internationale SaaS-leverandører formentlig vil søge samarbejdspartnere i Danmark gennem EuroCloud i stedet for at etablere datterselskaber og dermed stå alene med alle udfordringerne. Vi forventer, at EuroCloud vil skabe events, masser af debat og være den bedste platform for videndeling inden for området."

"Der er cirka 50 andre danske serviceleverandører som os, som vi vil møde i EuroCloud. Men konkurrencen frygter vi ikke. Vi er i et vækstmarked, og der er indtil videre plads til alle."

Kaare Trudsø, Væksthus Hovedstadsregionen, om EuroCloud:

"Som sparringspartner for små og mellemstore vækstorienterede virksomheder (SMV'er) hilser jeg forretningsmodellen og koncept SaaS/Cloud Computing meget velkommen, da leveringsformen efter min mening er særdeles interessant for netop SMV'er.

- 1) **Lavere startomkostninger:** Gennem Software as a Service (SaaS, Cloud Computing) skal SMV'eren ikke foretage store investeringer i traditionelle ERP-systemer. Omkostningerne til SaaS/CC kan tages over driften og skaber derfor ikke de likviditetsproblemer, som vi ellers ser, når SMV'eren skal sætte strøm til virksomheden..
- 2) **Fleksibilitet og behov for færre it-kompetencer:** Da SaaS/CC-softwaren og forventeligt også hardwaren ligger "ude i byen", har virksomhederne færre eller måske slet ingen it-systemer kørende hos sig selv. Kompetencer som i den nylig offentliggjorte rapport fra Forsknings- og Innovationsstyrelsen (Ikt-anvendelse og innovationsresultater i små og mellemstore virksomheder. Innovation: Analyse og evaluering 10/2009) er et af de store udfordringsområder for SMV'erne. Når it-systemerne ligger uden for virksomheden, vil det være langt lettere og billigere for SMV'eren at skalere op og ned på deres it-systemer.
- 3) **Øget konkurrencekraft:** SMV'ernes ultimative fordel frem for de store virksomheder er deres fleksibilitet. Hidtil - i forbindelse med indkøb og drift af traditionelle ERP-systemer - er denne fleksibilitet blevet begrænset af, at SMV'eren har været tvunget til at lægge sig fast på administrations- og forretningsprocesser over en længere årrække. Med fleksible aftaleformer vil SMV'erne hurtigt - og langt hurtigere end ved den traditionelle leveringsform af it-programmer - kunne justere og indgå aftaler med nye leverandører/systemer.

"Vi er naturligvis også opmærksomme på de nye sikkerheds- og lovgivningsmæssige udfordringer, der nævnes i forbindelse med indførelse af SaaS/CC. Disse forhold skal naturligvis undersøges og vurderes nøje i forbindelse med køb/anvendelse af SaaS/CC," siger virksomhedskonsulent Kaare Trudsø, og tilføjer: "Væksthus Hovedstadsregionen netop nu ved at forberede et større arrangement for SMV'er om emnet. Og både her og i det videre fremadrettede arbejde indgår Eurocloud Communities og deres store viden og kompetencer som en central og uvildig partner for Væksthuset."