WHITE PAPER

QBS group

¿Cómo saber qué modelo de ERP es el más adecuado para su empresa? On-Premise vs. SaaS

Comparamos los dos modelos de ERP para ayudarle a elegir correctamente su software de gestión. La decisión de cómo elegir el mejor modelo de uso para su sistema de gestión (ERP) no se debe tomar a la ligera.

Debemos escoger un software que se adapte al máximo a nuestras necesidades actuales y futuras, así como a nuestro presupuesto. ¿Cuál es la mejor opción para nuestro negocio? Podemos optar entre un ERP instalado en nuestros propios servidores (modalidad On-Premise) o en un servidor Cloud (modalidad SaaS, Software as a Service).

Existen factores clave que determinan cuáles son los puntos que debemos tener en cuenta a la hora de tomar decisiones tecnológicas que incidan en la rentabilidad empresarial. Actualmente el modelo SaaS está ganando cuota de mercado debido al riesgo por asumir inversiones, pero los sistemas On-Premise tienen ventajas que pueden compensar la inversión inicial.

A continuación detallamos los criterios que debemos tener en cuenta para decidir qué solución es la más adecuada para nuestro negocio.

QBS group

On-Premise

¿Qué es?

El software en modalidad On Premise es aquél en que los recursos y las infraestructuras informáticas son propiedad del cliente.

El usuario adquiere una serie de licencias e instala el software en sus propios servidores. Es la forma tradicional de implantación de Software.

¿Cómo funciona?

- No depende de ningún proveedor externo ni de la conexión a Internet. Sin embargo no se puede acceder al programa desde cualquier lugar o dispositivo.
- Siempre que la compañía cumpla con los términos de uso de sus licencias, el software se puede utilizar con las mismas funcionalidades.
- La actualización del software y su mantenimiento técnico dependen del cliente, no los realiza automáticamente el proveedor.
- El cliente compra una licencia para cada usuario que vaya a usar el software.

SaaS/Cloud

¿Qué es?

SaaS (Software as a Service) o Software en Cloud es aquél que se ofrece como un servicio a través de Internet, según las necesidades del cliente y cuyo pago está condicionado al uso.

Se accede a la aplicación a través de un navegador web.

¿Cómo funciona?

- Se ofrece como autoservicio bajo demanda. El usuario puede acceder a las propiedades de configuración y administración sin necesitar intervención del proveedor del servicio.
- Los recursos informáticos del proveedor son compartidos entre los distintos clientes.
- Es accesible en cualquier lugar, a cualquier hora y desde cualquier dispositivo que disponga de conexión a Internet
- Los recursos informáticos son rápidamente adaptables a las necesidades del cliente en cada momento.
- Se paga por uso: el proveedor controla el uso que el cliente hace de la aplicación, y éste paga una cuota en función de ese uso.

Característica	On-Premise	SaaS
Derechos y uso	La licencia provee un derecho perpetuo aunque limitado a las funcionalidad adquiridas en el momento de la compra sobre el uso del software	La suscripción permite acceder al softwarea través de Internet pero no hay transferencia de derechos. El servicio consiste en un pago por uso sobre el número de usuarios contratado
Modelo de pago	Se pagan las licencias, por adelantado, una única vez, lo que implica una inversión inicial más elevada. El soporte, el mantenimiento y las actualizaciones se pagan de forma anual en función de la cantidad de licencias adquiridas.	El importe correspondiente al uso del software se paga con una suscripción mensual que incluyen el coste del uso los servidores, las licencias, el mantenimiento y el soporte. Existen distintas modalidades de pago en función del nivel de servicio contratado y el nivel de urgencia definido para prestar el servicio, generalmente está regulado por un SLA (Service Level Agreement)
Capacidad	Vinculada al número de usuarios con licencia	Vinculada a la cantidad de recursos al que el cliente se suscribe

QBS Ibérica
Av. Via Augusta 15-25 Planta 10 //
08174 Sant Cugat de Vallès // Barcelona
contacto@qbsgroup.com - T. 902 102 808

QBS group

Característica	On-Premise	SaaS
Funcionalidad	Las soluciones On-Premise ofrecen más posibilidades de personalización, puesto que llevan más tiempo en el mercado. El acceso directo a todas las funcionalidades del software también permite a las empresas adaptarlo a sus necesidades .	Las soluciones SaaS dependen de un servidor central y no son tan adaptables por parte de la empresa contratante. El nivel de servicio se determina por la omisión de funcionalidades que el cliente no necesita. No hay tanta variedad de soluciones en el mercado, aunque se espera que esta crezca exponencialmente durante los próximos años.
Coste	La inversión inicial (licencias) es elevada y requiere un esfuerzo económico importante, pero el coste de mantenimiento a largo plazo es menor. También implica tener servidores disponibles y un servicio TI con capacidad para resolver cualquier incidencia.	La suscripción consiste en un pago constante que incluye los costes de instalación, el mantenimiento y las infraestructura. Los importes de la suscripción son más altos que los costes de mantenimiento on -premise, pero no requiere inversión inicial .
	En un periodo de diez años, el TCO (Total Cost of Ownership), el coste económico de las soluciones es similar. Depende de la inversión inicial y el período de amortización que apliquemos. También debemos tener en cuenta otras variables como el período de obsolescencia y el número de usuarios/ licencias que necesitamos .	

Característica	On-Premise	SaaS
Implementación	Al contrario de lo que se pueda creer, la implementación de un ERP supone cierta complejidad tanto en SaaS como en On -Premise. Formación de usuarios, migración de datos... si los dos sistemas tienen funcionalidades parecidas, los esfuerzos de implementación serán similares, depende del nivel de personalización que necesitemos.	
Escalabilidad	Para aumentar las prestaciones de su ERP On-Premise, la empresa debe adquirir nuevas licencias o actualizaciones que incluyan estas prestaciones, con el coste económico y logístico que ello implica. Además, los procesos son irreversibles, no se puede disminuir el tamaño una vez contratada la instalación.	El sistema SaaS permite la adaptabilidad del servicio a las necesidades ERP del cliente en cada momento. Mediante el aumento o disminución de la suscripción, la empresa puede adaptar fácilmente el software de gestión a sus necesidades específicas.
Actualizaciones	Las actualizaciones deben ir a cargo del responsable de sistemas, haciendo el proceso más lento en función del número de usuarios, la estructura de la organización y las localizaciones de los usuarios.	Los sistemas SaaS son actualizados automáticamente por el proveedor , que facilita la posibilidad al cliente de adoptarlas o no en el momento que lo precise.

QBS Ibérica
Av. Via Augusta 15-25 Planta 10 //
08174 Sant Cugat de Vallès // Barcelona
contacto@qbsgroup.com - T. 902 102 808

On-Premise	SaaS
La implementación lleva tiempo, equipo y personal	Implementación rápida
Requiere compra y mantenimiento de servidores propios	No requiere servidores propios
Plan a largo plazo—compromiso sólido	Uso mediante suscripción—menos compromiso
Inversión inicial alta	Pago mensual
Recursos tangibles propiedad del cliente	Recursos intangibles, propiedad del proveedor
Actualización lenta gestionada por el cliente	Actualización rápida gestionada por el proveedor
Seguridad gestionada por el cliente	Red y seguridad del servidor monitorizadas
Acceso a los servidores, administración y backup en la empre-	No hay acceso físico a servidores, almacenamiento o backup
Acceso a internet opcional	Requiere conexión a internet

Acerca de QBS Group www.qbsgroup.com

Quattro Business Solutions (QBS group) es el Master VAR de Microsoft Dynamics que cubre la mayor parte de Europa Occidental, donde está presente en 10 países. Cuenta actualmente con más de 22.000 clientes y 200.000 usuarios.

Como Master VAR, QBS Group apoya a los partners de Microsoft Dynamics ofreciéndoles servicios cuyo objetivo es el aumento de la venta de licencias, la reducción de costes y la mejora de la renovación del BREP. Estos servicios abarcan desde el marketing y la generación de leads hasta el apoyo a las ventas y operaciones comerciales, consultoría, soporte a partners y clientes, formación, coaching y licencias. QBS no tiene ninguna actividad con los clientes finales, ya que el 100% de su actividad se realiza mediante su canal de partners.

QBS Ibérica
Av. Via Augusta 15-25 Planta 10 //
08174 Sant Cugat de Vallès // Barcelona
contacto@qbsgroup.com - T. 902 102 808