



COPEBIT

Vom Legacy zum **modernen SaaS** **Geschäftsmodell**



Einleitung – Vom Legacy- zum modernen SaaS-Geschäftsmodell

Unabhängige Softwareanbieter (ISVs) stehen unter enormem Entwicklungsdruck. Viele sind mit veralteter Software, monolithischen Architekturen und steigenden Betriebskosten konfrontiert. Diese starren Strukturen verhindern die Umstellung auf modulare, zweckbestimmte oder ereignisgesteuerte Designs, die eine schnellere Iteration und eine widerstandsfähige Skalierung ermöglichen. Teams sind überlastet und kämpfen darum, Altsysteme zu warten, während Kunden Cloud-native, sichere und stets verfügbare Lösungen fordern. Herkömmliche Hosting-Modelle erfüllen die Erwartungen an Agilität, Skalierbarkeit oder vorhersagbare Kostenstrukturen nicht mehr.

ISVs kämpfen oft mit mehreren zentralen Herausforderungen:

- Monolithische Architekturen, die Innovation und Release-Zyklen verlangsamen.
- Sicherheitslücken, die Risiken aufzeigen und das Kundenvertrauen einschränken.
- Compliance-Herausforderungen, die die Skalierbarkeit in regulierten Märkten behindern.
- Manuelle Abläufe und inkonsistente Kostenkontrolle.
- Begrenzte Engineering-Kapazität, um die Modernisierung schnell umzusetzen.
- Schwierigkeiten bei der Identifizierung von KI-Anwendungsfällen und der Realisierung spürbarer Kundenvorteile durch KI-Integration.
- Komplexität bei Abrechnung und Monetarisierung sowie bei der Suche nach Talenten für ein Betriebsteam bei der Umstellung auf ein SaaS-Modell.

Diese Einschränkungen erschweren den Wettbewerb mit Born-in-the-Cloud-Anbietern und das Erfüllen moderner Kundenanforderungen.



Der Weg nach vorn: Modernisierung auf AWS

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sich ISVs von statischen Systemen zu **elastischen, Cloud-nativen Architekturen** entwickeln, die mühelos mit der Nachfrage skalieren.

AWS-Services wie **ECS, EKS, Lambda und RDS** bieten Automatisierung, Ausfallsicherheit und Agilität – und ermöglichen so schnellere Innovation, geringeren Betriebsaufwand, einfache Mandantenisolation und modernste Sicherheit.

Der **AWS Marketplace** erweitert diese Transformation über die Technologie hinaus und bietet ISVs eine **globale Verkaufs- und Monetarisierungsplattform**. Mit automatisierter Abrechnung, Bereitstellung und Abonnementverwaltung vereinfacht er die Markteinführung und eröffnet direkten Zugang zu Kunden weltweit – und macht Modernisierung zu nachhaltigem Geschäftswachstum.

Wie copebit diesen Weg beschleunigt

copebit arbeitet mit ISVs zusammen, um diese Herausforderungen in greifbare Ergebnisse umzuwandeln. Wir überbrücken die Lücke zwischen Legacy-Software und modernem Cloud-Betrieb durch einen strukturierten End-to-End-Ansatz:

- **Discovery (Analyse):** Bewertung von Technologie, Architektur und Geschäftstauglichkeit für die Cloud.
- **Modernization (Modernisierung):** Refactoring und Containerisierung von Anwendungen für AWS.
- **Automation (Automatisierung):** Implementierung von CI/CD und Infrastructure as Code für schnellere Bereitstellung.
- **Operation (Betrieb):** Ermöglichung eines sicheren, kosteneffizienten Day-2-Betriebs.
- **Cost-Optimization (Kostenoptimierung):** Nutzung moderner, verwalteter, zweckbestimmter Cloud-Services von AWS.
- **Monetization (Monetarisierung):** Integration in den AWS Marketplace und Optimierung der Preisstrategien.

Unsere Mission ist es, ISVs in die Lage zu versetzen, ein nachhaltiges, automatisiertes SaaS-Geschäftsmodell zu übernehmen, das global skaliert.



Methodik

In diesem Kapitel erfahren Sie, wie unsere bewährte **ISV-zu-SaaS-Transformationsmethodik** es Ihnen ermöglicht, diese Herausforderungen effektiv zu meistern.

Discovery (Analyse)

Mit jahrelanger Erfahrung holen wir Sie dort ab, wo Sie stehen. Es spielt keine Rolle, ob Ihre Anwendung monolithisch, on-premises oder bereits containerisiert und aktuell ist. Gemeinsam decken wir in mehreren Discovery-Sitzungen offensichtliches und verborgenes Cloud-Potenzial auf, indem wir ein gemeinsames Verständnis Ihres Geschäfts und der Leistungsfähigkeit von AWS schaffen.

Modularität

Wir stellen einsatzbereite, produktionsreife und bewährte Bausteine bereit:

- **Landing Zone-Angebote:** Sichere, skalierbare AWS-Umgebungen, die nach AWS Best Practices (Well-Architected Framework) aufgebaut und für Ihre Workloads bereit sind.
- **Infrastructure-as-Code:** Bewährte Infrastrukturkomponenten, die die Bereitstellung beschleunigen und Konsistenz gewährleisten.
- **Marketplace:** Weltweiter Vertrieb Ihrer Software über den AWS Marketplace.
- **Automation (Automatisierung):** CI/CD-Pipelines und Automatisierungsskripte zur Steigerung der Produktivität.

Diese Grundlage ermöglicht eine schnelle und Compliance-konforme Cloud-Einführung.

SaaS Readiness

Wir bereiten alles rund um Ihre Anwendung für eine erfolgreiche Einführung des SaaS-Modells vor und modernisieren es. Unsere Services reichen von einer ersten Architekturprüfung bis hin zur vollständigen Multi-Tenancy-Aktivierung und begleiten die Entwicklung Ihrer bestehenden Software hin zu einer Cloud-nativen, skalierbaren Lösung, die moderne Kundenerwartungen erfüllt. Wir bieten Unterstützung für den Day-Two-Betrieb oder können den Betrieb vollständig in Ihrem Namen verwalten, sodass sich Ihr Team auf die Modernisierung und die Entwicklung neuer Funktionen konzentrieren kann. Unser Ansatz ist sowohl sinnvoll als auch hochwirksam.

Migration

Wir begleiten die Umstellung Ihrer ersten Kunden auf die Cloud mit minimalem Risiko und stellen den Kundenerfolg sicher, während wir das Onboarding beschleunigen. Unsere Experten planen und führen den Migrationsprozess durch und gewährleisten Leistung, Zuverlässigkeit und Kosteneffizienz vom ersten Tag an.

Distribution

Wir helfen Ihnen, Ihre Endkunden effizient zu erreichen. Durch die Nutzung des AWS Marketplace und anderer bewährter Kanäle vereinfachen wir den globalen Vertrieb, die Abrechnung und die Skalierung Ihres SaaS-Angebots.

Automatisierung

Wir verbessern Ihre operative Reife mit modernen CI/CD-Praktiken und Infrastrukturautomatisierung. Dies gewährleistet schnelle, zuverlässige Releases, reduzierte menschliche Fehler und höhere Entwicklerproduktivität – alles im Einklang mit den DevSecOps-Prinzipien.

Angebot

Wir begleiten Sie durch jeden Schritt – von der Bewertung bis zum Marketplace-Launch – und sorgen so für einen vorhersehbaren, transparenten Weg in die Cloud.

Phase	Fokus	Wichtige Ergebnisse	Indikativer Aufwand
Discovery (Analyse)	Verstehen Ihres aktuellen Zustands und Modernisierungspotenzials	Workshops, Assessment-Bericht, Roadmap	~ 50 Std
Landing Zone	Aufbau einer sicheren AWS-Grundlage	Well-Architected Landing Zone, IAM, Netzwerke, Governance-Setup	~ 60 Std
Build Elastic Infrastructure	Modulare, automatisierte Infrastrukturkomponenten	Terraform-Module, CI/CD-Integration	~ 100 Std
SaaS Readiness	Modernisierung und Ermöglichung von Multi-Tenancy	Architekturprüfung, Modernisierungsplan, Sicherheits- und Identitätsvorschlag	~ 40 Std
Migration & Customer Onboarding	Umstellung der ersten Kunden	Migrationsplanung, -durchführung, -tests	~ 40 Std
Marketplace Onboarding	Ermöglichung des Vertriebs über den AWS Marketplace	Erstellung des Listings, Private Offering, Bestell- und Abrechnungsintegration	~ 70 Std
CI/CD & Automation	Verbesserung der Release-Geschwindigkeit und -Qualität	CI/CD-Pipelines, IaC-Automatisierung	~ 100 Std
Day2 Ops & Continuous Improvement	Operative Exzellenz	Monitoring, Kostenoptimierung, SRE-Praktiken	~ 60 Std

Dank unseres Status als Advanced AWS Partner können bis zu **zwei Drittel** Ihrer Projektkosten durch AWS-Förderprogramme wie das Migration Acceleration Program (MAP) abgedeckt werden. Die genaue Höhe der Funding hängt von Ihrem Workload und Ihrem Migrationsumfang ab, aber die Teilnahme an diesen Programmen ist unkompliziert und darauf ausgelegt, das finanzielle Risiko zu minimieren.

Gesamtaufwand 520 Std

Geschätzte Gesamtkosten CHF 120'000.-

Ihr geschätzter Beitrag CHF 40'000.-

Reference Case – ues.io Von der Cloud-Vision zum KI-gestützten SaaS

Modernisierung in die Realität umsetzen

Als ues.io sich zum Ziel setzte, die Anwendungsentwicklung schneller und kollaborativer zu gestalten, ging das Team eine Partnerschaft mit copebit AG ein, um die Idee in ein skalierbares SaaS-Geschäft auf AWS umzuwandeln. Jeder Schritt des von copebit beschriebenen Modernisierungsansatzes – von **Discovery (Analyse)** über **Modernization (Modernisierung)**, **Automation (Automatisierung)**, **Operation (Betrieb)** bis hin zu **Monetization (Monetarisierung)** – wurde in diesem Projekt direkt angewendet.

Innerhalb weniger Monate half copebit beim Übergang von einem Prototyp zu einer voll funktionsfähigen, mandantenfähigen SaaS-Plattform. Die Architektur wurde gemäss dem **AWS Well-Architected Framework** erstellt und durch den **AWS Foundational Technical Review (FTR)** validiert, wodurch Leistung, Sicherheit und Kosteneffizienz vom ersten Tag an gewährleistet waren.

Cloud-Native und Marktreif

Die Lösung wurde containerisiert, automatisiert und in den AWS Marketplace für globale Reichweite integriert.

Zu den wichtigsten Ergebnissen gehören:

- **Elastic Container Runtime für flexible Skalierung.**
- **Automatisierte CI/CD-Pipelines, die die Bereitstellung auf Sekunden reduzieren.**
- **Multi-Tenant-Design, das eine sichere Datentrennung gewährleistet.**
- **Zentralisiertes Monitoring über CloudWatch und GuardDuty.**

Integration von KI in die Plattform

Gemeinsam haben wir KI in den Kern des Angebots von ues.io integriert. Mithilfe von AWS Bedrock generiert das AI Kit von ues.io nun Datenmodelle, Felder und Schnittstellen direkt aus Prompts in natürlicher Sprache – und überbrückt so die Lücke zwischen No-Code und Pro-Code. Diese Innovation beschleunigt die Bereitstellung, verbessert die Benutzerfreundlichkeit und eröffnet neue Möglichkeiten für die Unternehmensautomatisierung.

„copebit hat unsere Infrastruktur auf ein neues Niveau der Effizienz gehoben. Wir arbeiten schneller, automatisierter und können kontinuierlich neue Releases vorantreiben.“

— **Gregg Baxter**, CEO, ues.io



Business Impact

Durch die enge Zusammenarbeit mit copebit, entwickelte sich ues.io von einem lokalen Startup zu einem Cloud-nativen SaaS-Anbieter, der Automatisierung, Skalierbarkeit und KI kombiniert. Der Service wird jetzt sicher betrieben, skaliert mühelos und ist weltweit über den AWS Marketplace zugänglich – ein Beweis für die Leistungsfähigkeit einer gut durchgeführten SaaS-Transformation.

Entdecken Sie weitere ISV-Erfolgsgeschichten wie die von **NIS**, **ITSENSE** und anderen auf unserer Website unter [copebit.ch](https://www.ues.io/copebit).

Erste Schritte – Ihre SaaS-Reise beginnt hier

copebit ist darauf spezialisiert, unabhängigen Softwareanbietern bei der Umwandlung in moderne SaaS-Anbieter auf AWS zu helfen. In den letzten neun Jahren haben wir mehr als zwanzig ISVs auf dieser Reise begleitet – indem wir ihre Anwendungen global modernisiert, gesichert und skaliert haben. Als ein **AWS Migration Acceleration Program (MAP)** Partner erschliessen wir grosszügige AWS-Fundings, um die Transformation zu beschleunigen und gleichzeitig die Kosten vorhersehbar zu halten. Unsere agilen und erfahrenen Teams arbeiten schnell und kombinieren technische Exzellenz mit einem pragmatischen, praktischen Ansatz, der Ergebnisse liefert.

Ganz gleich, ob Sie einen Monolithen modernisieren, Abläufe automatisieren oder die SaaS-Abrechnung über den **AWS Marketplace** ermöglichen möchten, copebit bietet ein nahtloses End-to-End-Erlebnis. Wir gestalten den Übergang einfach, kostengünstig und vollständig auf Ihre Geschäftsziele abgestimmt. Unsere Experten sind bereit, schnell loszulegen und Ihnen dabei zu helfen, Ihre Software in ein global skalierbares SaaS-Angebot zu verwandeln.

The background of the lower half of the page features a stylized illustration. It includes several light blue, fluffy clouds of varying sizes. Overlaid on these clouds are numerous thin, light blue lines that resemble circuit board traces or data paths, extending across the page. In the center, there is a dark blue cloud shape with a white Wi-Fi signal icon (three concentric arcs) positioned above it. Below this graphic, the word "saas" is written in a large, bold, blue sans-serif font.

saas

Starten Sie Ihre SaaS-Reise noch heute.

Füllen Sie das Formular unter copebit.ch aus
und lassen Sie uns gemeinsam Ihre Cloud-Zukunft gestalten.

Ihr Ansprechpartner:

Marco Kuendig, CTO
marco.kuendig@copebit.ch
+41 76 201 33 20

copebit AG
Birmensdorferstrass 67
8004 Zürich
www.copebit.ch



C O P E B I T