

Link: <https://www.computerwoche.de/a/ja-aber-nicht-ohne-meinen-it-berater,1896889>

Software as a Service

Ja, aber nicht ohne meinen IT-Berater

Datum: 28.05.2009
 Autor(en): Andreas Schaffry

Unternehmen in Europa und Asien erwerben SaaS-basierte Anwendungen bevorzugt bei IT-Beratungshäusern und System-Integratoren. US-Firmen hingegen beziehen On-Demand-Software meist direkt von SaaS-Providern. Zu diesen Ergebnissen kommt eine aktuelle Studie. Maßgeblichen Einfluss auf die Bezugsquelle hat auch die jeweilige Firmengröße.

Note 1:
Color-coding for Figure 1.

COLOR	RANK
Red	1
Orange	2
Yellow	3
Green	4
Dark Blue	5
Light Blue	6
Mauve	7
White	8

Preferred SaaS Acquisition Channels	WW Totals	US	Europe	Asia
IT Consultancy	22%	16%	24%	25%
Direct from SaaS Solution Provider	18%	27%	13%	15%
Industry-specific VAR or System Integrator	16%	20%	14%	16%
Local/Regional VAR or System Integrator	12%	8%	13%	14%
Managed/Hosted Services Provider	11%	13%	11%	9%
Business Consultancy (e.g., accounting firm)	10%	7%	12%	11%
Online Business/Services Marketplace	8%	6%	10%	8%
Other	2%	4%	2%	1%

Source: Saugatuck Technology Inc.; Dec. 2008 worldwide executive SaaS survey; n = 1788

27 Prozent der befragten US-Unternehmen beziehen SaaS-basierte Lösungen bevorzugt direkt vom IT-Anbieter, bei europäischen Firmen sind es nur 13 Prozent und von asiatischen Betrieben 15 Prozent. Firmen in Europa und

Asien erwerben SaaS am liebsten von einem regionalen oder industriespezifischen VAR oder System-Integrator.

Lösungen auf Basis von **Software as a Service**¹ werden bis zum Jahr 2012 weltweit ein wesentlich größeres Umsatzwachstum haben als "traditionelle" **On-Premise-Software**². Ob Firmen SaaS-basierte Lösungen direkt beim SaaS-Anbieter, bei IT-Beratungen, Value Added Resellern (VAR) oder System-Integratoren beziehen, hängt davon ab, wo sich der Firmensitz befindet und von der jeweiligen Unternehmensgröße. Das fand der US-Marktforscher **Saugatuck Technology**³ in seiner Studie "A Slice of SaaS: Worldwide Channel Preferences Show Mainstream Trends" heraus.

US-amerikanische Unternehmen mieten ihre On-Demand-Lösungen am liebsten direkt bei SaaS-Anbietern, industriespezifischen Wiederverkäufern (**Value Added Reseller**⁴) sowie **System-Integratoren**⁵. Das gaben 27 Prozent beziehungsweise 20 Prozent der Befragten an. Anders verhält es sich bei Unternehmen aus Europa und Asien. Jeweils ein Viertel der Betriebe aus diesen Regionen beziehen ihre SaaS-Lösungen bevorzugt bei IT-Beratungsunternehmen. Dagegen erwerben nur 13 Prozent der europäischen und 15 Prozent der asiatischen Firmen SaaS-Anwendungen direkt beim Hersteller. 14 Prozent der europäischen und 13 Prozent der asiatischen Betriebe mieten SaaS-Lösungen bei einem VAR oder einem System-Integrator.

Einkauf von SaaS-Lösungen nach etablierten Mustern

Neben der geografischen Herkunft hat auch die Unternehmensgröße maßgeblichen Einfluss auf den Bezug von SaaS. Firmen mit einem Jahresumsatz von mehr als fünf Milliarden US-Dollar kaufen On-Demand-Lösungen deutlich öfter direkt bei SaaS-Providern als kleinere Betriebe mit weniger Umsatz. Diese erwerben die Miet-Software bevorzugt über indirekte Kanäle, etwa bei regionalen bzw. industriespezifischen VAR sowie System-Integratoren.

Ursache hierfür ist den Marktforschern zufolge, dass kleinere Firmen weniger Know-how bei der Einführung von SaaS-basierten Lösungen haben. Außerdem sind deren IT-Abteilungen dafür zu klein. Unabhängig von der Unternehmensgröße folgt der Bezug von Software as a Service den bereits für On-Premise-Lösungen etablierten **IT-Einkaufsmustern**⁶.

Saugatuck Technology wertete im Rahmen der Untersuchung knapp 1.800 Antworten von Unternehmen aus. Davon stammen 515 aus den USA, 557 aus Asien und 705 aus Europa. Rund 30 Prozent befragten US-amerikanischen Firmen haben einen jährlichen Umsatz von mehr als fünf Milliarden Dollar. Bei Unternehmen aus Europa und Asien lag der Anteil bei zwölf beziehungsweise elf Prozent.

Links im Artikel:

¹ https://www.computerwoche.de/knowledge_center/mittelstands_it/1877894/

² <https://www.computerwoche.de/schwerpunkt/o/On-Premise.html>

³ <http://www.saugatech.com/researchbytopic.htm>

⁴ <https://www.cio.de/technik/804294/>

⁵ <http://de.wikipedia.org/wiki/Systemintegrator>

⁶ https://www.computerwoche.de/knowledge_center/it_strategie/1896337/