

ChannelPartner

MYFACTORY-STUDIE

11.08.2009 | 12:06 Uhr

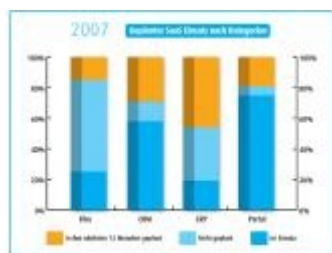
SaaS-Akzeptanz im Mittelstand steigt

Mehr zu SaaS

- [1] Microsofts Online-Dienste in Deutschland verfügbar
- [2] DMS im SaaS-Verfahren
- [3] ERP als SaaS
- [4] Mindmaps in der Wolke
- [5] Cloud & Channel - zwei, die zueinander finden müssen
- [6] Microsoft-SaaS in Deutschland
- [7] SOA und SaaS an vorderster Stelle
- [8] Gehostete E-Mail-Server im Kommen

[9] Myfactory hat die SaaS-Verbreitung (Software as a Service) in kleinen und mittelgroßen Unternehmen sowie die Zufriedenheit bei deren Einsatz untersucht. Zu diesem Zweck wurden in den Jahren 2007 und 2009 jeweils zwischen 250 und 300 Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern befragt. Dabei untersuchte Myfactory die Verbreitung und Zufriedenheit mit SaaS in den Segmenten FiBU (Finanzbuchhaltung), CRM (Customer Relationship Management) und ERP (Enterprise Resource Planning). Im Laufe des Befragungszeitraums stieg dabei insbesondere die Zufriedenheit mit SaaS deutlich an. Der Anteil von zufriedenen oder sehr zufriedenen Anwendern nahm von 49 Prozent auf 74 Prozent zu. Gleichzeitig arbeiten immer mehr Unternehmen mit Cloud-basierten Lösungen.

CRM als SaaS-Zugpferd



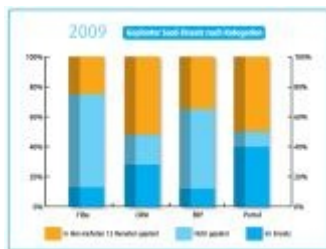
Im [10] ERP-Segment gaben im Jahr 2007 fast zwölf Prozent der von Myfactory Befragten an, sie hätten SaaS im Einsatz. Dieser Wert steigt 2009 auf 19 Prozent. 2007 planten 35 Prozent der Unternehmen die SaaS-Einführung in einem Zeitraum von zwölf Monaten, 2009 liegt dieser Wert bei 46 Prozent. 2007 beschäftigten sich 53 Prozent der [11] Mittelständler noch nicht mit dem Thema [12] ERP-Software als Service, 2009 sind es nur noch 35 Prozent ERP-Anwender, die sich der SaaS-Thematik verschließen.

2007 wollten 35 Prozent der Unternehmen ERP in Form von SaaS innerhalb der nächsten zwölf Monaten einführen.

2007 arbeiteten erst 13 Prozent der von Myfactory befragten Unternehmen in der Finanzbuchhaltung mit einer Lösung aus der Wolke. 2009 sind es mit 25 Prozent fast doppelt so viele. 2007 plante ein Viertel der Befragten den SaaS-Einsatz in einem Zeitraum von zwölf Monaten. 2009 liegt dieser Anteil bei 15 Prozent, hier scheint es erste Sättigungserscheinungen zu geben. Vor zwei Jahren zeigten sich noch 62 Prozent der befragten FiBU einsetzenden Unternehmen nicht an SaaS interessiert, 2009 sank dieser Wert geringfügig auf 60 Prozent.

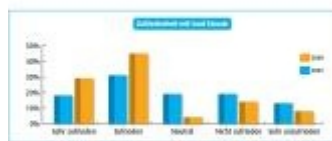
Am häufigsten finden sich SaaS-Lösungen im Marktsegment CRM. So hatten selbst 2007 bereits 28 Prozent der [13] kleinen und mittleren Unternehmen eine entsprechende Lösung im Einsatz. Ein Wert, der 2009 auf 58 Prozent gestiegen ist. Bei 52 Prozent der Unternehmen stand das Thema 2007 in den kommenden zwölf Monaten auf der Agenda, 2009 bei 29 Prozent. Nicht geplant war der Einsatz von SaaS im Jahr 2007 bei 20 Prozent und 2009 bei 13 Prozent der Unternehmen.

In allen drei Bereichen lässt sich also ein [14] deutlicher Anstieg der Verbreitung von SaaS feststellen. Klar vorne liegt dabei das Segment CRM. Technische Vorteile, steigende Sicherheitsstandards und klare Kostenvorteile erklären diesen Trend, so Myfactory.



Am häufigsten finden sich SaaS-Lösungen im Marktsegment CRM.

Zufriedenheit mit SaaS



Die Zufriedenheit mit SaaS hat im Mittelstand deutlich zugenommen. Quelle: Myfactory, 2009

SaaS einsetzende Unternehmen hat Myfactory zusätzlich nach ihrer Zufriedenheit damit befragt. "Sehr zufrieden" waren 2007 immerhin schon 18 Prozent der Befragten, 2009 stieg dieser Wert auf 29 Prozent. Als "zufrieden" bezeichneten sich 2007 etwa 31 Prozent der Unternehmen, 2009 schon 45 Prozent. Insgesamt sind 2009 also 74 Prozent der SaaS-Anwender mit ihrer Lösung zufrieden oder sogar sehr zufrieden. Als "unzufrieden" oder "sehr unzufrieden" äußerten sich 2007 knapp 32 Prozent der Befragten, 2009 sank dieser Wert auf 22 Prozent. Die restlichen Befragten äußerten

sich [15] neutral.

Hauptgründe der Unzufriedenheit sind die Verbindungsgeschwindigkeit, Sicherheitsaspekte, Anpassbarkeit, Integration und Funktionsumfang - alles Themen, bei denen nach Ansicht von Myfactors in den vergangenen zwei Jahren erhebliche Fortschritte erzielt wurden, was die stark steigende Zufriedenheit mit SaaS-Lösungen erklärt.



Screen Shot der myfactory-SaaS-Lösung "CRM Kontakt Manager"

Rene Meister, Geschäftsführer der myfactory International GmbH, kommentiert die Studienergebnisse folgendermaßen: "[16] SaaS gewinnt kontinuierlich an Boden. Die Gründe dafür sind offensichtlich. Einfache Bedienung und schnelle Implementierung von SaaS-Lösungen begrenzen die notwendigen Investitionen in Kapital und Personal. Gleichzeitig wird das Management einer Unternehmenssoftware so auch bei kleinen und mittleren Unternehmen von externen Experten erledigt. Die interne Verantwortung für deren Betrieb sinkt also. Wir sind daher davon überzeugt, dass SaaS zu einem dominierenden Ansatz in der Softwareindustrie wird. Über die gestiegene Anwenderzufriedenheit freue ich mich aus diesem Grund ganz besonders." (rw)

Enthaltene Links:

- [1] <http://www.channelpartner.de/276233/>
- [2] <http://www.channelpartner.de/274853/>
- [3] <http://www.channelpartner.de/274832/>
- [4] <http://www.channelpartner.de/274455/>
- [5] <http://www.channelpartner.de/274380/>
- [6] <http://www.channelpartner.de/273736/>
- [7] <http://www.channelpartner.de/867786/>
- [8] <http://channelpartner.de/knowledgecenter/virtualisierung/280614/index.html>
- [9] <http://hosting2.myfactory.com/inside/CMS/CMS.aspx?Language=D&Mode=0&GroupID=457&SiteID=0>
- [10] <http://www.channelpartner.de/forum/kommentare-unseren-nachrichten/1227-erp-saas.html>
- [11] <http://channelpartner.de/knowledgecenter/virtualisierung/280247/index.html>
- [12] <http://www.channelpartner.de/forum/kommentare-unseren-nachrichten/1226-erp-saas.html>
- [13] <http://channelpartner.de/knowledgecenter/virtualisierung/280092/index.html>
- [14] <http://channelpartner.de/knowledgecenter/virtualisierung/279770/index.html>
- [15] <http://channelpartner.de/knowledgecenter/virtualisierung/280030/index.html>
- [16] <http://www.channelpartner.de/forum/kommentare-unseren-nachrichten/1289-saas-todesstoss-fuer-gebrauchte-software.html>

→ schliessen