

VON WEM UNTERNEHMEN SAAS-LÖSUNGEN EINKAUFEN

Bezugsquelle für SaaS: Europäische und asiatische Unternehmen erwerben ihre SaaS-Anwendungen bevorzugt von IT-Beratungsunternehmen
Unternehmensgröße hat maßgeblichen Einfluss auf die Bezugsquelle - Generell folgt der SaaS-Kauf weltweit den etablierten, vorherrschenden IT-Einkaufsmustern

(25.03.09) - Während dem Phänomen SaaS (Software as a Service) bis 2013 weltweit einheitlich ein wesentlich größeres Wachstum als der traditionelle IT bescheinigt wird, zeigt die jüngste Untersuchung des US-amerikanischen Research- und Beratungsunternehmens Saugatuck Technology deutliche geografische Unterschiede beim Bezug von SaaS-Lösungen.

Danach stehen für amerikanische Unternehmen die SaaS-Service Provider (27 Prozent) als Bezugsquelle an erster Stelle, während europäische (25 Prozent) und asiatische (25 Prozent) Unternehmen ihre SaaS-Anwendungen bevorzugt von IT-Beratungsunternehmen erwerben. Mit 20 Prozent stehen Industrie-spezifische VARs oder System-Integratoren bei amerikanischen Unternehmen als Bezugsquelle für SaaS-Lösungen mit 20 Prozent an zweiter Stelle, während in Asien noch 15 Prozent und in Europa nur 13 Prozent der Unternehmen hier ihre SaaS-Lösungen einkaufen (siehe Grafik). Generell folgt der SaaS-Kauf weltweit den etablierten, vorherrschenden IT-Einkaufsmustern.

Darüber hinaus ergibt die jüngste Saugatuck-Untersuchung, dass auch die Unternehmensgröße maßgeblichen Einfluss auf die Bezugsquelle hat. Je größer das Unternehmen, um so häufiger rückt der SaaS-Service Provider als Bezugsquelle an die erste Stelle. 30 Prozent der amerikanischen Unternehmen, die an der Untersuchung teilnahmen, setzen jährlich mehr als 5 Mio. Dollar um. Dagegen lag der Anteil der europäischen und asiatischen Unternehmen mit mehr als 5 Mio. Dollar Umsatz bei nur 11 bzw. 12 Prozent. Kleinere Unternehmen bevorzugen dagegen den indirekten Kanal wie regionale bzw. Industrie-spezifische VARs und System-Integratoren.

25. März 2009

Google™ Benutzerdefiniert

Suche

Google-Anzeigen

[Outsourcing Companies](#)

[SaaS Software](#)

[ERP SaaS](#)

[Asien](#)

[Security Monitoring](#)

RUBRIKEN

[Specials](#)

[Schwerpunkte](#)

[Wer bietet was?](#)

[Literatur](#)

[Test Downloads](#)

[Archiv](#)

TOP NEWS

[Konrad Pieter wird zweiter Vorstand der TDS AG](#)

["Oracle Sourcing On Demand" sofort verfügbar](#)

[Outsourcing und Verringerung von Haftungsrisiken](#)

[Verträge müssen Datenschutz Rechnung](#)

Google-Anzeigen

[Schöne Chinesinnen](#)

[Chinesische Frauen](#)

Bevorzugte Akquisitions-Kanäle für SaaS-Lösungen weltweit

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%	9%	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. 2006 worldwide executive SaaS survey; n = 1788

SaaS-Kauf nach etablierten Einkaufsmustern

Je größer das Unternehmen, um so häufiger rückt der SaaS-Service Provider als Bezugsquelle an die erste Stelle, Bild: Saugatuck Technology

"Da sich dieses Verhältnis auch in den regionalen Präferenzen beim Erwerb der SaaS-Lösung widerspiegelt, liegt der Schluss nahe, dass es in den USA mehr große Unternehmen gibt als in Europa und Asien, die sich mit SaaS beschäftigen. Kleinere Firmen greifen mangels der erforderlichen IT-Expertise im Hause lieber auf das Know-how von IT-Beratern, VARs und System-Integratoren zurück", erklärt Frank Sempert, Senior Program Executive Europe bei Saugatuck Technology. (Saugatuck Technology: ra)

suchen ernsthafte
Beziehung in Europa
www.ChineseKisses.com

10 Hotels in Saas-Fee

Direkt vergleichen & richtig sparen mit tagesaktuellen Niedrigpreisen!

www.booking.com/Saas-Fee

Firmen-Software mieten

Auswählen - nutzen, egal wo + wann. Ohne Risiko, kein Kapital, flexibel

www.mietsoftware-consult.de

Audiokonferenz

Der kostengünstige Weg zu einer effektiven Besprechung von Telekom!

www.telekom.de/Audiokonferenz

TIMES-China Marktstudie

IT, Medien, Telecoms, E-Business Kostenlose online Bestellung unter

www.skillnet.com