

SAAS/ASP - Mehrheit der Software-Anbieter wartet noch ab

16.04.2008, 10:19 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *SoftGuide GmbH & Co. KG*

Presseagentur: *Press'n'Relations GmbH*



Uwe Annuß, Geschäftsführer der SoftGuide GmbH & Co. KG

SoftGuide Softwareführer nennt Ergebnisse seiner repräsentativen Erhebung

Das Konzept „Software als webbasierte Dienstleistung“ (Software-as-a-Service kurz SAAS) ist für die Mehrzahl der Software-Anbieter im deutschsprachigen Raum nicht interessant. Dies ergab eine repräsentative Erhebung des SoftGuide Softwareführers unter den über 5.200 Anbietern, die aktuell in der Datenbank gelistet sind. Nur fünf Prozent derer, die bisher keine SAAS-Lösungen oder Anwendungsdienstleistungen (ASP) anbieten, planen in der nahen Zukunft ein

solches Angebot. Rund 49 Prozent wollen dagegen ihr Portfolio im kommenden Jahr nicht entsprechend erweitern. „Ganz offensichtlich wird SAAS bisher nur in den Medien hoch gehandelt. In der Praxis ist das Konzept vor allem für kleinere und mittelständische Software-Anbieter nicht oder zumindest noch nicht interessant“, so das Fazit von Uwe Annuß, Geschäftsführer von SoftGuide. 21 Prozent der Befragten stellen derzeit bereits ihre Software zur Nutzung über das Internet oder über private Datennetze zur Verfügung. Die Hälfte von ihnen ist – den Ergebnissen der Umfrage zufolge – mit der vertrieblichen Entwicklung ihrer SAAS-Produkte zufrieden.

Software zur Miete ist als Modell nicht neu: „E-Business on demand“ kann beispielsweise zu den Vorgängern gezählt werden. „Neue Trends im Software-Markt haben unserer Erfahrung nach immer einen gewissen Vorlauf, bis sie sich auf breiter Ebene durchsetzen“, so Uwe Annuß von SoftGuide. „Zu den frühen Anbietern gehören meist die großen Unternehmen und nur einige wenige Mittelständler“. Das Ergebnis der SoftGuide-Erhebung sieht der Experte als aktuelles Trendbarometer: „Der Erfolg von SAAS ist sicher nicht so einfach zu bewerten. Bei der Mehrheit der Firmen, die im SoftGuide Softwareführer gelistet sind, handelt es sich um kleine und mittlere Unternehmen. Die Ergebnisse unserer Befragung zeigen meiner Meinung nach, dass für diese Software-Anbieter die Zeit für SAAS noch nicht gekommen ist“.

Der SoftGuide Softwareführer ist die meistfrequentierte, unabhängige Datenbank für B2B-Software im deutschsprachigen Raum. Sie umfasst derzeit über 7.500 Programmeinträge in den Bereichen Branchen-Software, Programme für betriebliche Anwendungen und Standardprodukte. Neben der Frage nach Trends wie SAAS und ASP wurden in der aktuellen Umfrage unter anderem auch Daten zu den Vertriebsstrategien der Software-Anbieter ermittelt.

Portrait

Über SoftGuide

Der SoftGuide Softwareführer und IT-Dienstleister-Guide (<http://www.softguide.de>) ist das meistfrequentierte elektronische Verzeichnis für B2B-Software im deutschsprachigen Raum. Bereits für mehr als 5.200 Anbieter ist die Datenbank ein zentrales (Online)Marketing-Tool zur Präsentation und zum Vertrieb ihrer Produkte. Unter ihnen kleine und mittelständische Unternehmen, aber auch große Hersteller wie Microsoft, SAP oder Oracle. Denn als wirksamer Vertriebskanal bietet SoftGuide mit seiner umfassenden Marktübersicht nicht nur die Möglichkeit zur Positionierung im Wettbewerberumfeld, sondern ist vor allem ein effektives Werkzeug zur Kontakt- und Lead-Generierung. So suchen rund 5,5 Millionen Besucher jedes Jahr nach passenden Software-Lösungen, laden Demosoftware herunter oder nehmen Kontakt zu den Anbietern auf. Darüber hinaus setzen einige der wichtigsten IT- und Fachverlage auf SoftGuide wie IDG, Konradin, Vogel IT-Medien und CNET: Durch die Einbindung des Guides in das Service-Angebot ihrer Publikationen wie Computerwoche, CIO, Computer-Zeitung, IT-Business und ZDNET.de eröffnen sie den Software-Anbietern auf SoftGuide den Zugang zu einem großen Fachpublikum.

Branchen-Software, Programme für betriebliche Anwendungsbereiche und Standardprodukte – in der strukturierten Informationsübersicht sind derzeit über 7.500 Programmeinträge gelistet. 1996 gegründet, war SoftGuide einer der ersten Dienstleister dieser Art, der sein Angebot nicht länger nur auf Datenträgern, sondern auch über das Internet verfügbar machte. Aus dieser ursprünglichen Geschäftsidee konnte sich SoftGuide als der Vertriebskanal für kommerzielle Software etablieren. Heute arbeitet das in Wolfsburg beheimatete Unternehmen an der Internationalisierung des Angebots. Durch konsequente Übersetzung ins Englische und länderübergreifende Ausrichtung bietet der Softwareführer auch für Software-Anbieter und –Dienstleister mit internationaler Ausrichtung ein umfassendes, englischsprachiges Service-Angebot unter <http://www.softguide.com>.

News-ID: 204085 • Views: 2219 (Stand: 04.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/204085/SAAS-ASP-Mehrheit-der-Software-Anbieter-wartet-noch-ab.html>