

## Software as a Service Model bietet echte Alternative zu herkömmlichen Softwaremodellen

25.08.2009, 17:52 | Logistik & Transport

Pressemitteilung von: *Acceleor*

---



Klaus Kothmann, Acceleor: "Die Leistungsfähigkeit der Lösungen hat ein phantastisches Preis-Leistungs-Verhältnis!"

Nachdem vor einigen Jahren der Steigflug der webbasierten Lösungen bereits prognostiziert wurde, sehen wir im Moment eine steigende Anzahl Anbieter, die das "On-Demand"-Geschäftsmodell forcieren. Die Wirtschaftskrise hat indirekt zur Stärkung dieses Geschäftsmodells beigetragen, denn zu Zeiten, in denen Cash-Flow für die Unternehmen größte Priorität hat, ist das Modell der Zahlung bei Verbrauch jenes, welches den geringsten kurzfristigen Cash-Flow-Bedarf hat.

In der Logistik sehen wir, dass zunehmend Anbieter von Speditionssoftware auf diesen Zug aufspringen, da das Risiko und der Kapitalbedarf für deren Kunden abnimmt. In einer Branche, die grundsätzlich mit einer schwachen Eigenkapitaldecke ausgestattet ist, wird dieses Modell auch auf absehbare Zeit erfolgversprechend sein.

Bei den Anbietern von Plattformen zur Abwicklung von Transporten sieht man, dass das Portfolio ausgeweitet wird. Während beispielsweise ein Unternehmen wie das belgische Transwiede die Applikation um die Abwicklung von Seefrachten erweitert und die Firma Transporeon aus Ulm eine spezielle Lösung für das Buchen von Ladeslots für den Handel auf den Markt bringt, drängen weitere Anbieter auf den Markt. Während diese beiden Anbieter vor einigen Jahren den Markt der Systeme zur Buchung von Zeitfenstern dominierten, kommen heute weitere Unternehmen auf den Markt, die diese Systeme anbieten. Durch die zunehmende Anzahl an Marktteilnehmern ist davon auszugehen, dass der Preis pro Buchung abnehmen wird, was wiederum eine weitere Durchdringung der logistischen Welt mit dieser Art Systeme beschleunigen wird. Interessant wird es sein, zu beobachten, welche Preissysteme sich hier durchsetzen. Während es Marktteilnehmer gibt, die ausschliesslich vom Nutzer bzw. Initiator solcher Systeme kassieren, hat sich eine weitere Variante gerade in Deutschland etabliert. Man kassiert von den Spediteuren. Hierbei wird deutlich, dass es nicht immer der beste Gesamtprozess ist, der sich durchsetzt. So ist das Inkasso bei einer grossen Menge von Spediteuren natürlich nicht nur aufwendiger, sondern auch mit mehr Risiko behaftet. Das das Invest aber nicht sofort vom Nutzer getragen werden muß, sondern allenfalls bei der nächsten Preisverhandlung mit den Speditionsdienstleistern zur Sprache kommt, werden Kosten auf einen späteren Zeitpunkt und wahrscheinlich auch auf eine andere Kostenstelle geschoben.

Wir haben festgestellt, dass die Preisunterschiede hier je nach Model bis zu 500 % betragen.

Bei den Anbietern von webbasierten Sourcing-Lösungen zeigt sich, dass entweder Allianzen zu Anbietern gesucht werden, die in Ihrem Datenbestand interessante Klientel verwalten oder gar eigene Lösungen entwickelt werden, um den vorhandenen Kundenbestand mit erweiterten Lösungen zu bedienen. Ein gutes Beispiel ist hier die Firma Cargoclix aus Niefern, die jetzt die Buchung von Zeitfenstern über das Internet anbietet. Es ist für dieses Unternehmen ein völlig neues Geschäftsfeld, dass allerdings auch von der bestehenden Klientel entsprechend nachgefragt wird.

Weitere interessante Anbieter von komplexeren Supply Chain Lösungen zur Optimierung von Transporten und Verbesserung der Visibilty sind beispielsweise OmPrompt aus UK, GT Nexus aus USA oder Freightgate aus USA. Hier werden teilweise beeindruckende Lösungen zu Optimierung, Verbesserung der Datenqualität und Erhöhung von Transparenz geschaffen, wobei man darauf achten muss, dass die theoretischen Möglichkeiten der Applikationen auch in der Praxis genutzt werden.

Klaus Kothmann, Acceleor: "Wir haben bei unseren Untersuchungen erstaunliche Entwicklungen im Bereich der SaaS-Anbieter in der Logistik gesehen. Es besteht auch weiterhin das Dilemma, dass es nicht zielführend ist, die webbasierten Lösungen bis ins Kleinste maßzuschneidern, wie wir das aus der "normalen Softwarewelt" kennen. Wenn man jedoch seinen Prozess sauber im Griff hat und mit der entsprechenden Disziplin verfolgt, bieten diese Lösungen kostengünstige und schnell umsetzbare Alternativen, die eine sehr viel schnellere Wertschöpfung erlauben, als traditionelle Softwareprodukte. Wir können jedem potenziellen Nutzer nur empfehlen, sich mit dem SaaS-Markt auseinander zu setzen. Gerade in Krisenzeiten ist hier eine Chance geboten, sich trotzdem weiter zu entwickeln. Weiterhin wird es interessant sein zu beobachten, wie die relativ junge Branche es schaffen wird, sich in einem so internationalen Umfeld wie der Logistik zu etablieren. Wie wollen die Unternehmen ihre Interationalisierung managen? Werden wir viele globale Allianzen sehen oder werden sich die großen Softwarehersteller auf diesem Markt tummeln?"

## Portrait

Acceleor ist ein Zusammenschluss von Unternehmensberatern, die über langjährige Führungserfahrung im Logistikumfeld verfügen. Die Kundenbeziehungen von Acceleor sind auf Wertschöpfung und Nachhaltigkeit ausgelegt. Kernkompetenzen des Verbundes liegen in der operativen Unterstützung bei logisti-schen Fragestellungen, sowie bei der Unterstützung von Marktteilnehmern des Logistikumfeldes in strategischen Fragestellungen und bei der Geschäftsentwicklung. Das Angebot ist umfassend und auf die Bedürfnisse der Kunden von Acceleor zugeschnitten. Acceleor begleitet seine Kunden von der Projektidee bis zur operativen Umsetzung.

---

News-ID: 342882 • Views: 137 (Stand: 28.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/342882/Software-as-a-Service-Model-bietet-echte-Alternative-zu-herkoemmlichen-Softwaremodellen.html>