



SaaS-Modelle:

Wie flexibel ist die Preisgestaltung bei „Software-as-a-Service-Lösungen“ tatsächlich?

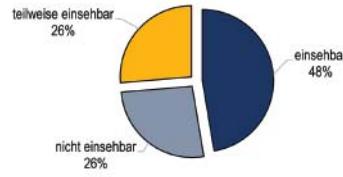
Software-as-a-Service soll Unternehmen ermöglichen, in Zukunft flexibler hinsichtlich der situativen Nutzung und des Kostenmanagements für Software-Lösungen zu werden. Das ist die erklärte Absicht der Anbieterunternehmen. Doch ganz so einfach, wie es klingt, ist dieses Modell in der Praxis nicht. Mit „nutzungsabhängiger Bezahlung“ ist häufig noch die regelmäßige Bezahlung fester oder wechselnder Software-Anwenderzahlen verbunden und weniger eine Software-Bezahlung, die sich nach Transaktionen, Speicherbedarf oder tatsächlicher Nutzungzeit richtet. Dies ist ein zentrales Ergebnis der Studie „Preisgestaltung für Software-as-a-Service – Zukunftsperspektiven nutzungsabhängiger Preismodelle“, die das Fachgebiet Wirtschaftsinformatik der Technischen Universität, Darmstadt, in Deutschland und den USA durchgeführt hat. Die Studie ist in der neuen Reihe „edITion Lünendonk: IT-Wissenschaft für die Praxis“ der Lünendonk GmbH, Kaufbeuren, erschienen.

Die Autoren, Prof. Dr. Peter Buxmann und die diplomierte Wirtschafts-Ingenieurin Sonja Lehmann, kommen zu dem Schluss, dass nach wie vor eine Intransparenz bei den Preismodellen für Software-Produkte besteht. Prof. Dr. Peter Buxmann: „Es gibt einen großen Markt für die flexible Nutzung von Software. Aber für die Kundenseite ist es nach wie vor nicht einfach, die unterschiedlichen Parameter zu erkennen und nachzuvollziehen.“

Das beginnt schon damit, dass Interessenten sich auf den Websites der Anbieter recht aufwändig durch mehrere Ebenen klicken müssen, um ein vergleichsweise klares Bild von Leistung und Preis zu erhalten. Nur bei 48 Prozent der untersuchten Software-Unternehmen war das Preismodell über das Internet einsehbar. Einen Preiskonfigurator können sogar 86 Prozent der untersuchten Websites nicht vorweisen. Sonja Lehmann ergänzt: „Auch das Nachvollziehen der diversen Bemessungsgrundlagen für eine SaaS-Lösung ist für die potenziellen Kunden nicht einfach. Die Parameter für eine nutzungsabhängige oder nutzungsunabhängige Bemessungsgrundlage des SaaS-Preismodells variieren stark.“ Trotzdem sehen die Autoren nach zahlreichen Experteninterviews das SaaS-Modell als eine hochrelevante Zukunftsperspektive für Anbieter- und Anwenderunternehmen an.

Einsehbarkeit der SaaS-Preismodelle über die Website des Anbieters

Preismodell über das Internet einsehbar



n = 114

Nur knapp die Hälfte (48%) der untersuchten 114 Websites von Software-Anbietern ermöglicht einen Einblick in das SaaS-Preismodell.

Quelle: Studie „Preisgestaltung für Software-as-a-Service“ (Fachgebiet Wirtschaftsinformatik der TU Darmstadt), erschienen in der Reihe „edITion Lünendonk: IT-Wissenschaft für die Praxis“, Lünendonk GmbH, Kaufbeuren, Herbst 2010.

LÜNENDONK

Die Studienergebnisse und Interpretationen sind auf 65 Seiten mit zahlreichen Tabellen und Abbildungen systematisch und praxisgerecht zusammengefasst. Thomas Lünendonk über die neue Reihe „edITion Lünendonk: IT-Wissenschaft für die Praxis“: „Wir wollen mit dieser Studienreihe sowohl den Anbieter als auch den Anwenderunternehmen in kompakter Weise neueste wissenschaftliche Untersuchungen anbieten, die konkret und kurzfristig dabei helfen, die richtigen Entscheidungen für die tägliche IT-Praxis zu treffen. Mit dem Lehrstuhl Wirtschaftsinformatik der Technischen Universität, Darmstadt, konnten wir eine erste Adresse für diesen Themenbereich als Partner gewinnen.“

Die Studie „Preisgestaltung für Software-as-a-Service – Zukunftsperspektiven nutzungsabhängiger Preismodelle“ ist ab sofort bei der Lünendonk GmbH erhältlich.

Die Lünendonk®-Studien gehören als Teil des Leistungsportfolios der Lünendonk GmbH zum „Strategic Data Research“ (SDR). In Verbindung mit den Leistungen in den Portfolio-Elementen „Strategic Roadmap Requirements“ (SRR) und „Strategic Transformation Services“ (STS) ist Lünendonk in der Lage, ihre Beratungskunden von der Entwicklung der strategischen Fragen über die Gewinnung und Analyse der erforderlichen Informationen bis hin zur Aktivierung der Ergebnisse im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen.

Thomas Lünendonk
Inhaber der Lünendonk GmbH