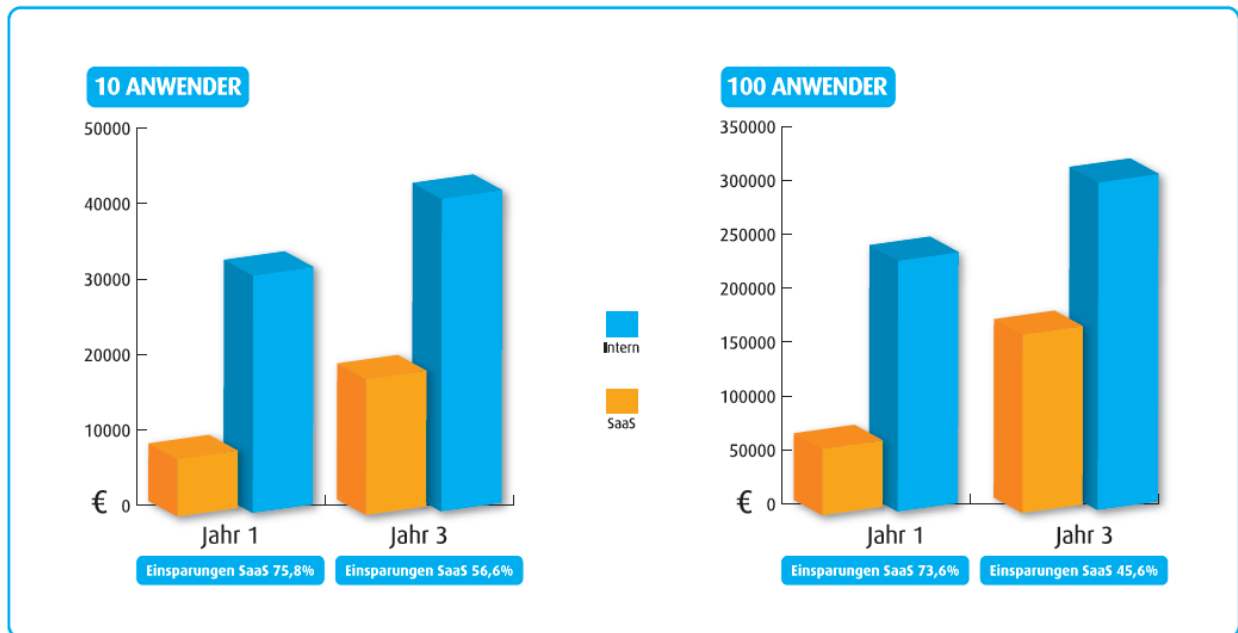


Kosten senken mit SaaS-Software: Einsparungen von über 75 Prozent realisierbar

### myfactory vergleicht in einer Studie Kostenaspekte von SaaS-Lösungen und intern betriebener Unternehmenssoftware

**Frankfurt am Main, 10. Juni 2009** – Als erster Anbieter in Europa bietet die myfactory International GmbH ([www.myfactory.com](http://www.myfactory.com)) seit 2007 eine komplette Unternehmenssoftware, die myfactory.BusinessWorld, als Software as a Service (SaaS). In einer aktuellen Studie hat myfactory nun soeben die Kostenaspekte von Einführung und Betrieb einer derartigen SaaS-Lösung untersucht und in Relation zum Aufwand bei der klassischen Installation im Unternehmen gesetzt. Ausgewertet und verglichen wurden dabei die Daten von 43 Unternehmen, bei denen die myfactory Module ERP (Enterprise Resource Planning) und CRM (Customer Relationship Management) im Einsatz sind. Die Ergebnisse basieren auf dem modellhaft zusammengefassten Vergleich der Einführungs- und Betriebskosten bei einem durchschnittlichen myfactory Kunden. Betrachtet wurden die Faktoren Anschaffung, Integration und Verteilung (Installation), Infrastruktur und Wartung. Gegenübergestellt wird dabei der Kostenaspekt nach einem und nach drei Jahren in großen Unternehmen mit durchschnittlich 100 Arbeitsplätzen sowie kleinen Unternehmen mit durchschnittlich 10 Arbeitsplätzen. Die Ergebnisse sind eindeutig: Kleine Unternehmen entlasten ihr Budget im ersten Jahr um 75,8 Prozent und über drei Jahre betrachtet um 56,6 Prozent. Großunternehmen sparen 73,6 Prozent im ersten Jahr und 45,6 Prozent in der betrachteten Periode von drei Jahren.



"Unsere jährlichen Betriebsausgaben je Anwender sind mit der neuen Software um etwa 50 Prozent gesunken. Die Kosteneinsparungen beim Personal dürften etwa 25 Prozent betragen",

bestätigt auch Reinhard Lülff, Geschäftsführer der Welotec GmbH und myfactory Anwender, die Zahlen der Untersuchung.

Rene Meister, Geschäftsführer der myfactory International GmbH, betont einen weiteren wichtigen Aspekt der Studie: "Die Vorteile des SaaS-Modells im CRM-Umfeld sind schon oft untersucht worden. Unsere Studie zeigt nun, dass diese auch für den ERP-Einsatz gelten. Gleichzeitig gibt es keine funktionalen Unterschiede zwischen intern betriebener und SaaS-Software mehr. SaaS-Lösungen sind deutlich schneller einsatzfähig als eine auf den eigenen Rechnern laufende, individuell angepasste Software. Mehr noch, da der Anwender von jedem beliebigen Ort aus auf sein System zugreifen kann, steigt seine Produktivität. Ein Aspekt, den wir in einer nächsten Untersuchung näher beleuchten und quantifizieren werden. In der heutigen wirtschaftlichen Lage sind SaaS Produkte eine geeignete Lösung, da sie sehr flexibel sind. Die Zahl der Arbeitsplätze lässt sich jederzeit anpassen. In wirtschaftlich schweren Zeiten etwa reduzieren. Beim Kauf von Lizenzen ist dies nicht so schnell möglich."

## **Die Ergebnisse der Untersuchung im Detail**

### **Mietkosten einer SaaS-Lösung**

Die durchschnittlichen monatlichen Mietkosten für den Einsatz einer ERP- und CRM-Software im SaaS Modus belaufen sich bei Kleinunternehmen mit zehn Arbeitsplätzen auf 450 Euro. Bei Großunternehmen mit 100 Arbeitsplätzen sind 4.500 Euro fällig. Integration und Verteilung der Software schlagen in Kleinunternehmen mit einmalig 2.700 Euro zu Buche, Großunternehmen kommen hier auf eine Summe von 10.000 Euro. Über ein Jahr betrachtet sind in kleinen Unternehmen also 7.900 Euro zu bezahlen (18.700 Euro in drei Jahren, da die Aufwendungen für Integration und Verteilung nur einmalig zu Buche schlagen). Der Aufwand in Großunternehmen liegt im ersten Jahr somit bei insgesamt 64.000 Euro (172.000 Euro in drei Jahren).

### **Kosten des internen Betriebs**

Neben den Kosten für Lizenzen sowie für Integration und Verteilung fallen bei der klassisch erworbenen Softwarelizenz und deren Einsatz im Unternehmen selbst (on-Premise Software) zusätzliche Ausgaben an. Hinzuzurechnen sind hier die Ausgaben für die Softwarewartung sowie die für den internen Betrieb erforderliche IT-Infrastruktur und die Wartung dieser Infrastruktur.

Bei kleinen Unternehmen mit zehn Arbeitsplätzen sind durchschnittlich 15.000 Euro für die Lizenzen, 7.500 Euro für Integration und Verteilung, sowie 2.700 Euro für die Softwarewartung fällig. Die für den Betrieb erforderliche, leistungsfähigere IT-Infrastruktur schlägt samt Wartung mit zusätzlich 7.500 Euro zu Buche. Insgesamt liegen die Anfangsinvestitionen im ersten Jahr somit bei 32.700 Euro. In drei Jahren bei laufender Wartung summiert sich dies auf einen Betrag von 43.100 Euro.

Bei Großunternehmen fallen Ausgaben 150.000 Euro für die Lizenzen, 45.000 Euro für Integration und Verteilung sowie 27.000 Euro für die Softwarewartung an. Die IT-Infrastruktur

samt deren Wartung erfordert 20.000 Euro. Insgesamt sind hier im ersten Jahr durchschnittlich 242.000 Euro zu zahlen. Im Zeitraum von drei Jahren bei laufender Wartung ein Betrag von 316.000 Euro.

### **Fazit der Untersuchung**

Vergleicht man die Kosten für den Einsatz einer SaaS-Lösung mit den Kosten einer unternehmensintern installierten Unternehmenssoftware, kommt man zu einem eindeutigen Ergebnis: Der SaaS-Einsatz spart, bei gleicher Leistung, dem Anwender bares Geld.

Ein durchschnittliches kleines Unternehmen investiert im ersten Jahr für eine SaaS-Lösung mit zehn Arbeitsplätzen 7.900 Euro, bis zum dritten Jahr werden 18.700 Euro fällig. Dem gegenüber stehen 32.700 Euro beziehungsweise 43.100 Euro beim Betrieb dieser Lösung im Unternehmen. Der Kostenvorteil des SaaS-Ansatzes im ersten Jahr liegt somit bei 75,8 Prozent, über drei Jahre gerechnet bei 56,6 Prozent. Die hohen Anfangsinvestitionen beim Kauf von Softwarelizenzen und der Installation auf einer geeigneten IT-Infrastruktur im Unternehmen entfallen bei SaaS-Lösungen komplett, daher ist der Kostenvorteil im ersten Jahr derartig groß. Aber auch beim Betrieb über mehrere Jahre ist der Kostenvorteil deutlich.

Bei Großunternehmen sind die Zahlen ähnlich. Der SaaS-Anwender investiert im ersten Jahr für 100 Arbeitsplätze durchschnittlich 64.000 Euro und über drei Jahre gerechnet 172.000 Euro. Der Betrieb im Unternehmen erfordert Anfangsinvestitionen von durchschnittlich 242.000 Euro, über drei Jahre gerechnet schlagen 316.000 Euro zu Buche. Der Kostenvorteil beim Einsatz einer SaaS-Lösung liegt hier bei 73,6 Prozent im ersten Jahr, beziehungsweise bei 45,6 Prozent, wird der Zeitraum von drei Jahren betrachtet.

myfactory betont bei den Ergebnissen, dass es sich um Zahlen zu Einführung und Betrieb einer Standardsoftware handelt. Für Anwender, die eine individuell angepasste Lösung (etwa speziell für ihre Branche) benötigen, wird eine Mischform für die Einführung der Software empfohlen. Individuelle Anpassung und Einführung kann hier mit der Bereitstellung der Anwendung als Service Hand in Hand gehen. Auch dies ist mit der myfactory.BusinessWorld möglich.

**Informationen für Interessenten unter: [www.myfactory.com](http://www.myfactory.com) oder unter der Telefonnummer: +49 (0)211-482861.**

**Diese Mitteilung zum Download: <http://www.myfactory.com/presse>.**

**Druckfähiges Bildmaterial: <http://www.myfactory.com/bildarchiv>.**



## Über die myfactory.BusinessWorld

Bei der myfactory.BusinessWorld handelt es sich um eine Software für die Geschäftsprozesse in kleinen und mittleren Unternehmen. Die Lösung wird in Deutschland von mehr als 1200 Firmen mit über 10000 Anwendern eingesetzt. Sie bietet umfangreiche Funktionen in den Bereichen ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), PPS (Produktionsplanung- und -steuerung), FiBu (Finanzbuchhaltung), MIS (Management-Informationssystem), HRM (Human Resource Management) und B2B (Business to Business). Die myfactory.BusinessWorld basiert auf Internettechnologien. Dies bedeutet aber nicht, dass die Software nur über das Internet betrieben werden kann. Der interne Betrieb im Unternehmen ist damit ebenso möglich. Wird mit ihr über das Internet gearbeitet, kann auf Terminal-Server oder VPN-Netzwerke verzichtet werden. Der Nutzer greift einfach über das Internet auf die Unternehmenssoftware zu. Da die myfactory.BusinessWorld vollständig im Browser läuft, ist eine Client-Installation in diesem Fall nicht notwendig. Der Anwender profitiert von einer kompletten Kostentransparenz und Kostenkontrolle, kurzen Einführungszyklen und den hohen Sicherheitsstandards eines professionellen Rechenzentrums.

## Über die myfactory International GmbH

Die myfactory International GmbH mit Hauptsitz in Frankfurt am Main entwickelt und vertreibt hochwertige, innovative und vernetzte Unternehmenssoftware für kleine und mittlere Unternehmen. Mit der vollständig webbasierenden myfactory.BusinessWorld hat myfactory International seit der Markteinführung 2002 eine technologisch hochmoderne Software mit umfangreichen Funktionen in den Bereichen ERP, CRM, FiBu, PPS, MIS, HRM und B2B etabliert und kontinuierlich weiterentwickelt. Seit 2007 stehen die Standardprodukte des Unternehmens auf dem Portal myfactory.com auch als Software as a Service (SaaS) über das Internet zur Verfügung. Bei diesem Angebot handelt es sich um die europaweit erste vollständige Unternehmenssoftware mit Schwerpunkt ERP, die auf diesem Weg zu nutzen ist. Weitere Informationen zum Unternehmen finden sich unter [www.myfactory.com](http://www.myfactory.com).

## Ihre Kontaktdaten

### IT-Consulting

**Ulrich Berlet**

Weißenburgstr. 34

40476 Düsseldorf

Telefon: +49 (0) 211-482861

Mobil: +49 (0) 178-1662679

E-Mail: [ub@it-berlet.com](mailto:ub@it-berlet.com)

Internet: [www.it-berlet.com](http://www.it-berlet.com)

### myfactory International GmbH

Rene Meister, Managing Director

An der Welle 4

60322 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0) 69-7593-8438

Mobil: +49 (0) 174-334 5101

E-Mail: [rmeister@myfactory.com](mailto:rmeister@myfactory.com)

Internet: [www.myfactory.com](http://www.myfactory.com)