

Dienstag, 13.02.2007, Letzte Aktualisierung: 17:13

Immer mehr KMU-Geschäftssoftware "als Service"

Das Modell "Software-as-a-Service" ist eindeutig im Kommen. Bei diesem Modell, das bekannteste Beispiel ist die CRM-Software Salesforce, muss ein Anwender nicht Software kaufen, installieren und warten, sondern bezahlt für die Nutzung der Programme über Internet und für die Datenhaltung bei einem Drittanbieter.

Neu bietet nun der Wollerauer Internet-Dienstleister MIT Provider die Schweizer KMU-Geschäftslösung Proffix "als Service" über Internet an. Bei MIT kann man bereits Sesam, Dynamics Navision und Axapta und BusPro zu einer monatlichen Gebühr pro Anwender beziehen. Viel Erfolg haben die Wollerauer auch mit zwei Branchenlösungen. Einerseits WinForst pro, eine Lösung für die Waldwirtschaft und andererseits mit der Hotellösung Protel, wie Peter Meyer von MIT erzählt. Protel kann man sogar in einem Provisionsmodell, wo der Kunde nur pro verkauftem Bett bezahlt, mieten.

Interessant ist, dass Proffix-Anwender die Anzahl der gleichzeitigen User, die für den Preis der Softwaremiete mit-ausschlagend gebend ist, von Monat zu Monat verändern können. Man kann seine Lizenz also auf saisonal anpassen.

MIT bietet auch Microsoft Office und die Kommunikationsprodukte von Microsoft per "Online-Miete" an. (hc)