

Secondo Gartner, il 25% delle soluzioni d'impresa attraverso il mondo sarà distribuito sotto forma di SaaS (Software as a Service) entro 2011. Il SaaS oppure «*software come servizio*» è una soluzione di hosting, accessibile on-line, su richiesta, in cambio di un pagamento all'atto oppure un abbonamento mensile. L'americano Salesforce.com, nella gestione delle relazioni clienti/fornitori/partner (CRM), è uno specialista del soggetto. Altri, di cui gli esponenti di primo piano americani del software Oracle, IBM, Microsoft e il numero 1 mondiale del pacchetto software, il tedesco SAP, si sono lanciati ugualmente nel «*e-business su richiesta*» specialmente per il «*mid-market*». In Francia, degli attori come Cegid, che ha riacquisito Comptanoo.com, «*la cassetta degli attrezzi del dirigente di TPE*», Business Objects, attraverso Crystal Reports on demand, oppure la divisione «*software*» di Dassault Systèmes, s'interessano ugualmente al SaaS.

Per l'azienda utilizzatrice, scegliere SaaS, è prima di tutto eliminare i costi relativi allo sviluppo e alla manutenzione di una soluzione su sito, invece, non è ragionevole di fare a meno della formazione dei collaborati alle soluzioni scelte. «*Se i termini SaaS e la complessità degli affari erano, fino a ora, percepiti come incompatibili, oggi, le cose cambiano: **Le funzionalità sono più numerose e le possibilità di personalizzazione dei software come servizio interessano le società di taglia media come i grandi conti***», osserva Robert DeSisto, analista VP di Gartner.