

Fünf Trends hinter der Subscription-Revolution

Die Geschäftsmodelle werden immer serviceorientierter. Im Mittelpunkt stehen der langfristige Aufbau von Kundenbeziehungen und die Abstimmung von Kosten und Kundennutzen. Dieses Phänomen lässt sich in allen Branchen beobachten und wird als „Everything-as-a-Service“-Bewegung bezeichnet. Die Softwareindustrie war Vorreiter dieses makroökonomischen Trends, da ihre Produkte von Natur aus digital und zunehmend auch vernetzt sind. Das Marktforschungsunternehmen Gartner prognostiziert Folgendes:



Bis 2020 werden über 80 Prozent der Softwareanbieter ihr Geschäftsmodell von traditioneller Lizenzierung und Wartung auf Subscriptions umstellen¹.

Produkte und Services in allen Branchen werden zunehmend digitalisiert und vernetzt. Subscription-Modelle helfen Unternehmen, in Anbetracht der folgenden fünf Makrotrends maximal von dieser Entwicklung zu profitieren:

- **Die Zunahme von „Freemium“:** Kunden erwarten von einer Lösung zunehmend von vornherein einen echten Nutzen, selbst bei nur geringen Anschaffungskosten. Außerdem sollen Unternehmen die Möglichkeit bieten, die Lösung mit steigender Wertschöpfung im Laufe der Zeit zu skalieren. Subscription-Geschäftsmodelle bieten die Flexibilität, klein anzufangen und bei positiven Ergebnissen den Lösungsumfang zu erweitern. *Wie kann sich Ihr Unternehmen gegen die Freemium-Konkurrenz behaupten?*
- **Gemeinsamer Nutzen:** Die Kundenerwartungen an Produkte und Dienstleistungen werden immer wertorientierter – bezahlt wird nur für die tatsächliche Nutzung oder Performance oder bei Erreichung der erforderlichen Ergebnisse. Subscription-Modelle sorgen für ein ausgewogenes Kosten-Nutzen-Verhältnis, sodass voller Einsatz für den Kundenerfolg garantiert ist. *Wie können Sie Ihren Einsatz für die Bedürfnisse und den Erfolg Ihrer Kunden unter Beweis stellen?*
- **Budgeteinschränkungen:** Effizienz ist nicht länger ein Zeichen für eine optimale Budgetplanung, sondern Grundvoraussetzung für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit. Durch die Verlagerung der Kosten von Kapital- auf Betriebskosten und dank der Flexibilität, kurz- oder langfristige Verträge abschließen zu können, erleichtern Subscription-Modelle die Finanzierung, da die Vorlaufkosten gesenkt werden und die Budgetplanung sicherer wird. *Wie kontrollieren Sie die Kosten, um die Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen?*
- **Schlankes Business-Management:** Unternehmen, die nach den Prinzipien des „Lean“ oder „Agile“ Business-Managements agieren, erfordern die Trennung von Geschäftsprozessen und den damit verbundenen Ausgaben, um eine kontinuierliche Optimierung der Geschäftsprozesse zu ermöglichen. Bei Subscription-Modellen haben Kunden die Möglichkeit, nur das zu erwerben, was sie tatsächlich gerade benötigen. *Wie stimmen Sie Ihre Angebote enger auf die Geschäftsziele Ihrer Kunden ab?*
- **Digitale Transformation:** Unternehmen durchlaufen eine enorme digitale Transformation. Die Anforderungen verändern sich, und operative Agilität und Skalierbarkeit werden immer wichtiger, um hervorragende Ergebnisse zu erzielen. Bei Subscription-Modellen können Kunden während ihrer gesamten digitalen Transformation Leistungsmerkmale und Fähigkeiten je nach Bedarf hinzufügen und entfernen. *Wie unterstützen Sie Ihre Kunden bei einer erfolgreichen digitalen Transformation?*

Diese neuen Erwartungen in Verbindung mit verschiedenen Kräften von außen haben in der Softwareindustrie zu Subscription-Geschäftsmodellen geführt, die die sich ändernden Bedürfnisse der Kunden besser erfüllen. Da der beiderseitige Nutzen von Subscription-basierten Geschäftsbeziehungen greifbar ist, werden sie sich mit Sicherheit in allen Branchen durchsetzen.

Gartner, ID: G00290238, Sept. 2015



NET AG system integration
Schellerdamm 16
21079 Hamburg
www.net-online.de

Phone: +49 (0)800 NET4YOU
Phone: +49 (0)800 638 48 68
Fax: +49 (0)40 767 302 63
kontakt@net-online.de