

# 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 umstellen<sup>1</sup>.**

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

© 2016, PTC Inc. (PTC). Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieser Seiten werden ausschließlich zu Informationszwecken bereitgestellt und beinhalten keinerlei Gewährleistung, Verpflichtung oder Angebot seitens PTC. Änderungen der Informationen vorbehalten.  
PTC, das PTC Logo und alle PTC Produktnamen und Logos sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen von PTC und/oder Tochterunternehmen in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Produkt- oder Firmennamen sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer. Releasetermine und Funktionsumfänge können nach Ermessen von PTC geändert werden.

J7720-5TrendsDrivingtheSubscriptionRevolution-0916-de

<b>INNEO®</b>		Händlerinformation
<b>That's IT.</b>		
INNEO Solutions GmbH · inneo@inneo.com · www.inneo.com		
Deutschland:	Schweiz:	
Rindelbacher Straße 42	Ruchstückstrasse 21	
73479 Ellwangen	CH-8306 Brüttsellen	
Telefon: +49 (0) 7961 890-0	Telefon: +41 (0) 44 805 1010	
Fax: +49 (0) 7961 890-177	Fax: +41 (0) 44 805 1011	