

pressrelease

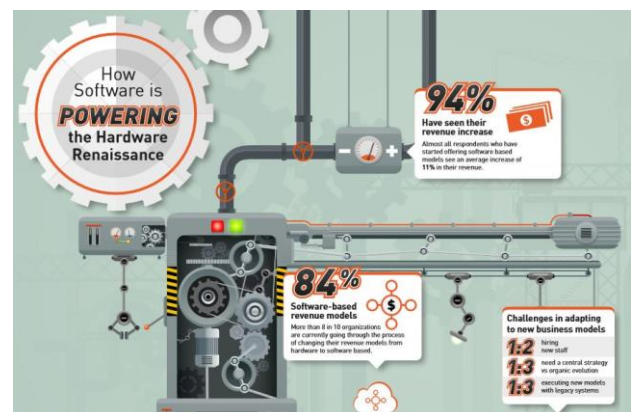
Studie von Gemalto zeigt, dass Hardwaretechnologie-Unternehmen nach dem Wechsel zu softwarebasierten Umsatzmodellen eine Gewinnsteigerung von 11 % verzeichnen

- Fast alle (94 %) Gerätehersteller haben in den letzten fünf Jahren in Softwareentwicklung investiert.
- Neun von zehn (88 %) sind der Ansicht, dass das Internet der Dinge (IoT) Wachstum im verarbeitenden Gewerbe erzeugt.
- 84 % ändern ihre Geschäftsmodelle (oder haben dies bereits getan), um zum Erbringen von Dienstleistungen und zum Generieren von Umsätzen die Software in den Mittelpunkt zu stellen.
- Bei den 37 %, die die Umstellung vorgenommen haben, beträgt die durchschnittliche Umsatzsteigerung 11 %.

Amsterdam, 14. Dezember 2017 – Gemalto, das weltweit führende Unternehmen auf dem Gebiet der digitalen Sicherheit, hat eine Befragung unter 300 Entscheidungsträgern von Geräteherstellern aus fünf großen globalen Märkten durchgeführt, die zeigt, dass die Branche der Gerätehersteller Software statt Hardware als Hauptgeschäftsmodell einsetzt.

Die Änderung verdeutlicht, wie wichtig Software für die Gerätehersteller wird, insbesondere für die Verbesserung der Geschäftsleistung und die Steigerung des Umsatzes. Und da Endbenutzer zunehmend mehr Optionen und die Kontrolle über ihre Geräte und Daten verlangen, sind ganze Branchen gezwungen, ihre Geschäftsmodelle und -strategien zu ändern, um ihren Kunden gerecht zu werden.

Laut dem Bericht „[How Software is Powering the Hardware Renaissance](#)“ von Gemalto ändert die Mehrheit (84 %) der Unternehmen des Sektors ihre Arbeitsweise. Tatsächlich haben fast vier von zehn (37 %) Unternehmen bereits einen vollständigen Umstieg auf ein softwaregestütztes Geschäftsmodell vollzogen, bei dem Software die Grundlage dafür bildet, wie ein Unternehmen Wert liefert und Umsatz generiert. Die Studie ergab zudem, dass 94 % der Befragten in den letzten fünf Jahren ihre Investitionen in Softwareentwicklung erhöht haben. Deutschland spielt hier die Vorreiterrolle. Alle (100 %) befragten deutschen Unternehmen haben in diesem Zeitraum ihre softwarebasierten Dienste verstärkt. Frankreich mit 98 % und die USA mit 93 % liegen an zweiter und dritter Stelle.



Erhebliche Vorteile

Hardwaretechnologie-Unternehmen profitieren bereits heute von erheblichen Vorteilen. Die Unternehmen, die ihre Modelle geändert haben, profitieren von einer durchschnittlichen Umsatzsteigerung von 11 %. Sie gehen von weiterem Wachstum in den nächsten fünf Jahren aus, wobei die Softwareumsätze voraussichtlich von 15 % auf 18 % steigen werden.

Neben dem Umsatzwachstum verfügen Unternehmen, die zum softwarebasierten Verkauf übergegangen sind, über weitere Vorteile. Mehr als acht von zehn Unternehmen haben die Vielfalt an Hardware mit Softwarefunktionen (86 %), Remote-Funktions-Upgrades (84 %) und einem verbessertem Kundenerlebnis (84 %) vorangetrieben. Die Unternehmen berichten zudem von einer flexibleren Strategie, anhand der sie sich an Marktveränderungen anpassen (79 %), den Kopierschutz besser steuern (76 %) und wettbewerbsfähiger auf dem Markt agieren (73 %) können.

Diese Veränderungen wirken sich auch positiv auf die Mitarbeiter aus. Die Mehrheit der Unternehmen hat ihre Mitarbeiter umgeschult (64 %) und neue Mitarbeiter eingestellt (58 %), wobei drei von fünf (61 %) auch angaben, dass sie Mitarbeiter in verschiedene Rollen umgeschichtet haben oder dies beabsichtigen.

Chancen im Internet der Dinge

Da Unternehmen beginnen, das Potenzial des Internet der Dinge zu erkennen, generieren softwarebasierte Geschäftsmodelle wirtschaftliche Vorteile. Rund neun von zehn Befragten (88 %) sind der Ansicht, dass das Internet der Dinge das Wachstum der Branche befeuern wird und dass das Internet der Dinge selbst eine Chance bietet, das Geschäftsmodell des Unternehmens zu ändern (85 %). Automatisierte Upgrades (61 %), Remote-Support (57 %), das Erfassen von Nutzungsanalysen (54 %) und das verstärkte Sammeln von qualitativ hochwertigen Kundeneinblicken (53 %) sind die größten Vorteile, die Unternehmen in der Nutzung des Internets der Dinge sehen.

Herausforderungen für softwarebasierte Verkaufsmodelle

Der Wechsel von einem hardware- zu einem softwarebasierten Verkaufsmodell kann zwar für erhebliche Vorteile und neue Chancen sorgen, geht aber nicht ohne Herausforderungen vonstatten. Was die praktischen Aspekte anbelangt, haben fast alle Unternehmen (96 %), die Änderungen vorgenommen haben oder vornehmen, Schwierigkeiten, diesen Übergang zu bewerkstelligen.

Wenn man sich die Herausforderungen einmal genauer anschaut, so musste mehr als die Hälfte (56 %) der Befragten neue Mitarbeiter mit unterschiedlichen Fachkenntnissen anstellen. Etwa jede dritte dieser Lösungen entwickelte sich organisch ohne eine zentrale Strategie (36 %) und die Verwaltung neuer Vertriebs- und Betriebsmethoden erfolgte mit veralteten Legacy-Prozessen (34 %), was Probleme bei der Umstellung mit sich brachte.

„Die Ergebnisse dieser Umfrage bestätigen, was wir täglich bei unseren Kunden sehen, wenn wir ihnen dabei helfen, diesen Übergang zu vollziehen“, sagte Shlomo Weiss, Senior Vice President, Software Monetization bei Gemalto. „Unternehmen, die softwarebasierte Umsatzmodelle einführen, profitieren von drei wesentlichen Vorteilen: langfristige Beziehungen zu ihren Kunden, vorhersehbare Umsatzströme und ein klarer Wettbewerbsvorteil. Von Einblicken in die Produktnutzung über Pay-per-Use-Zahlungsstrukturen bis hin zur neuen Marktdurchdringung – alle von uns befragten Unternehmen haben erkannt, dass sie ihre Geschäftsabläufe wirklich verändern müssen.“

Informationen zur Umfrage

Der unabhängige Marktforschungsspezialist für Technologie, Vanson Bourne, befragte im Auftrag von Gemalto, dem weltweit führenden Unternehmen auf dem Gebiet der digitalen Sicherheit, 300 IT-Entscheidungsträger in den USA, Großbritannien, Frankreich, Deutschland und Japan. Die Befragten kamen von Unternehmen, die softwaregestützte Hardware herstellen.

Zusätzliche Ressourcen

Weitere Informationen zu regionalen Daten oder zum Herunterladen des Berichts und der Infografik finden Sie auf der Website [How Software is Powering the Hardware Renaissance](#).

Erfahren Sie mehr über Gemaltos [Lösungen zur Monetarisierung der Sentinel-Software](#)

Über Gemalto

Gemalto (Euronext NL0000400653 GTO) ist das weltweit führende Unternehmen auf dem Gebiet der [digitalen Sicherheit](#) mit einem Umsatz von 3,1 Milliarden Euro im Jahr 2016 und Kunden in über 180 Ländern. In einer zunehmend vernetzten Welt schaffen wir Vertrauen.

Von sicherer Software bis Biometrie und Verschlüsselung können Unternehmen und Behörden mit unseren Technologien und Services Identitäten authentifizieren und Daten schützen, um Sicherheit zu gewährleisten und Dienste in persönlichen Geräten, vernetzten Objekten und der Cloud zu ermöglichen.

Gemalto bietet Lösungen am Puls des modernen Lebens, von Zahlungssystem bis zur Unternehmenssicherheit und dem Internet der Dinge. Wir authentifizieren Personen, Transaktionen und Objekte, verschlüsseln Daten und bieten neue Möglichkeiten für Software. Wir ermöglichen unseren Kunden, sichere digitale Dienste für Milliarden Menschen und Dinge zu liefern.

Unsere mehr als 15.000 Mitarbeiter arbeiten in 112 Niederlassungen, 43 Personalisierungs- und Rechenzentren sowie 30 Forschungs- und Softwareentwicklungszentren in 48 Ländern.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.gemalto.de oder folgen Sie uns auf Twitter unter [@GemaltoDE](https://twitter.com/GemaltoDE).

Medienansprechpartner:

Tauri Cox
Nordamerika
+1 512 257 3916
tauri.cox@gemalto.com

Sophie Dombres
Europa, Naher Osten, Afrika
+33 4 42 55 36 57 38
sophie.dombres@gemalto.com

Jaslin Huang
Asien/Pazifik
+65 6317 3005
jaslin.huang@gemalto.com

Enriqueta Sedano
Lateinamerika
+52 5521221422
enriqueta.sedano@gemalto.com

Die deutsche Fassung dieser Mitteilung ist eine Übersetzung und darf keinesfalls als offizieller Text betrachtet werden. Nur der Wortlaut der englischen Fassung ist verbindlich und daher auch bei Unstimmigkeiten in Bezug auf die Übersetzung maßgebend.