

pressrelease

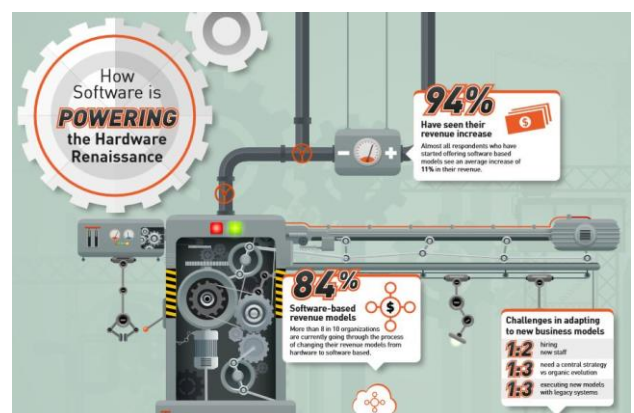
Onderzoek van Gemalto toont aan dat hardwarebedrijven hun inkomsten met 11% zien stijgen na een verschuiving naar softwaregebaseerde omzetmodellen

- Bijna alle fabrikanten van technologische apparaten (94%) hebben de voorbije vijf jaar geïnvesteerd in softwareontwikkeling
- Negen op tien bedrijven (88%) zien het Internet of Things (IoT) als groeimotor voor de maakindustrie
- 84% past zijn bedrijfsmodel aan - of heeft dit al aangepast - om software centraal te plaatsen in zijn dienstenaanbod en inkomstengenereringsmodel
- Van de 37% bedrijven die de overstap hebben gemaakt, zijn de inkomsten gemiddeld met 11% gestegen

Amsterdam, 14 december 2017 – Een enquête die Gemalto, de wereldleider in digitale beveiliging, heeft afgenomen bij 300 fabrikanten van technologische apparaten toont aan dat de producenten uit deze sector software boven hardware verkiezen als hun voornaamste bedrijfsmodel.

Deze verschuiving bevestigt hoe belangrijk software is geworden voor producenten, met name om de bedrijfsprestaties te verbeteren en de inkomsten te doen groeien. En aangezien eindgebruikers meer opties voor en controle over hun apparaten en gegevens beginnen te eisen, worden hele sectoren gedwongen om hun bedrijfsmodellen en -strategieën aan te passen aan de wensen van hun klanten.

Volgens het '[How Software is Powering the Hardware Renaissance](#)'-rapport van Gemalto veranderen de meeste bedrijven uit de sector (84%) hun manier van werken. Bijna vier op tien (37%) van de bedrijven zijn al volledig overgestapt op een softwaregebaseerd bedrijfsmodel, waarbij software een centrale rol speelt in de manier waarop een bedrijf waarde schept en inkomsten genereert. Uit het onderzoek bleek ook dat 94% van de bedrijven die deel hebben genomen aan de enquête de investeringen in de ontwikkeling van software in de voorbije vijf jaar heeft opgevoerd. Duitsland spant de kroon. Alle Duitse bedrijven (100%) die ondervraagd werden hebben hun softwaregebaseerde diensten in deze periode uitgebreid. Frankrijk (98%) komt op de tweede plaats en de Verenigde Staten (93%) op de derde.



Grote voordelen

Hardwarebedrijven plukken nu al de voordelen van de verschuiving: van de bedrijven die hun model hebben aangepast zijn de inkomsten gemiddeld met 11% toegenomen. Zij gaan uit van een verdere groei in de

volgende vijf jaar, waarbij verwacht wordt dat de inkomsten uit softwarediensten zullen stijgen van 15% naar 18%.

Naast de omzetgroei zien bedrijven die de overstap hebben gemaakt naar een op software gebaseerd verkoopmodel nog andere voordelen. Meer dan acht op tien bedrijven hebben de diversiteit van hun hardwareaanbod vergroot met softwaretoepassingen (86%), upgrades op afstand doorgevoerd (84%) en de ervaring voor hun klanten verbeterd (84%). Bedrijven melden ook dat ze zo over een flexibelere strategie beschikken om zich aan te passen aan marktveranderingen (79%), zich beter te beschermen tegen kopiëren (76%) en een sterkere marktpositie te verwerven (73%).

Deze veranderingen hebben ook positieve gevolgen voor de werknemers. Een meerderheid van de bedrijven heeft zijn personeel bijgeschoold (64%) en nieuwe werknemers aangetrokken (58%), en drie op vijf bedrijven (61%) hebben werknemers andere functies gegeven of zijn van plan dit te doen.

Kansen in IoT

Nu bedrijven het potentieel van het Internet of Things beginnen te erkennen, leveren softwaregebaseerde bedrijfsmodellen commerciële voordelen op. Bijna negen op tien van de ondervraagden (88%) vinden dat IoT een groeimotor voor de sector is en dat IoT op zich een kans is om het bedrijfsmodel van hun organisatie te veranderen (85%). Automatische upgrades (61%), ondersteuning op afstand (57%), verzameling van gebruiksgegevens (54%) en een uitgebreider en beter inzicht in de wensen van de klant (53%) zijn de belangrijkste voordelen die deze bedrijven verbinden aan IoT.

Uitdagingen van verkoopmodellen op basis van softwarediensten

Hoewel het overstappen van een hardwarestrategie naar een verkoopmodel op basis van softwarediensten grote voordelen en nieuwe kansen kan opleveren, kunnen er ook problemen opduiken. Wat de praktische kant van de zaak betreft, hebben bijna alle organisaties (96%) die de verandering hebben doorgevoerd of aan het implementeren zijn moeilijkheden ondervonden om de overgang te doen slagen.

Als we de uitdagingen meer in detail bekijken, dan zien we dat een op de twee ondervraagden (56%) extra personeel met andere vaardigheden moest aanwerven. Ongeveer een op drie gaf aan dat oplossingen die organisch tot stand waren gekomen zonder centrale strategie (36%) en het beheer van nieuwe verkoopmethodes en operationele systemen met voorbijgestreefde processen (34%) problemen veroorzaakten bij de transitie.

“De resultaten van dit onderzoek bevestigen wat wij elke dag zien bij onze klanten die wij helpen om deze overstap te maken,” aldus Shlomo Weiss, Senior Vice President, Software Monetization bij Gemalto. “Bedrijven die softwaregebaseerde omzetmodellen invoeren kunnen profiteren van drie belangrijke voordelen: een langdurige relatie met hun klanten, voorspelbare inkomstenstromen en een duidelijk concurrentievoordeel. Van het verwerven van inzicht in het gebruik van producten over betalingssystemen op basis van gebruik tot de verovering van nieuwe markten – alle bedrijven die wij ondervraagden wezen een reële behoefte aan om de manier waarop zij zaken doen te veranderen.”

Over de enquête

Vanson Bourne, een onafhankelijk onderzoeksbureau gespecialiseerd in de technologiemarkt, ondervroeg 300 IT-managers uit de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Duitsland en Japan in opdracht van Gemalto, de wereldleider in digitale beveiliging. De ondervraagden waren werknemers van bedrijven die software-enabled hardware produceren.

Aanvullende bronnen

Ga naar de [How Software is Powering the Hardware Renaissance](#)-website voor de gegevens per regio of om het verslag en de infografie te downloaden.

Lees meer over de [Sentinel Software Monetization](#)-oplossingen van Gemalto

Over Gemalto

Gemalto (Euronext NL0000400653 GTO) is de wereldleider in [digitale beveiliging](#) met een jaaromzet in 2016 van € 3,1 miljard en klanten in meer dan 180 landen. Wij bieden vertrouwen in een steeds meer verbonden wereld.

Van beveiligingssoftware tot biometrie en encryptie, dankzij onze technologieën en diensten kunnen bedrijven en overheden identiteiten authenticeren en gegevens beschermen zodat deze veilig blijven. Ook maken wij veilige diensten mogelijk voor persoonlijke en verbonden apparaten, de cloud en wat daartussen ligt.

Gemalto's oplossingen staan centraal in het moderne leven, van betalingen en beveiliging van bedrijfsgegevens tot het internet der dingen. Wij authenticeren mensen, transacties en objecten, versleutelen gegevens en creëren waarde voor software, waardoor onze klanten veilige digitale diensten kunnen aanbieden aan miljarden mensen en apparaten.

Onze meer dan 15.000 werknemers zijn actief vanuit 112 kantoren, 43 personaliserings en gegevenscentra, en 30 centra voor onderzoek en ontwikkeling van software, verspreid over 48 landen.

Ga voor meer informatie naar www.gemalto.com, of volg [@gemalto](https://twitter.com/gemalto) op Twitter.

Gemalto mediacontacten:

Tauri Cox
Noord-Amerika
+1 512 257 3916
tauri.cox@gemalto.com

Sophie Dombres
Europa, Midden-Oosten en Afrika
+33 4 42 55 36 57 38
sophie.dombres@gemalto.com

Jaslin Huang
Azië-Pacific
+65 6317 3005
jaslin.huang@gemalto.com

Enriqueta Sedano
Latijns-Amerika
+52 5521221422
enriqueta.sedano@gemalto.com

De tekst van deze mededeling is een vertaling en mag geenszins als officieel worden beschouwd. De enige rechtsgeldige versie van de mededeling is die in de originele taal, het Engels, die dus voorrang heeft in geval van verschillen met de vertaling.