

Unsere Wirtschaft unterliegt einem beständigen Wandel. Um auf diesen Wandel angemessen reagieren und von ihm optimal profitieren zu können, ist es wichtig, die zugrundeliegenden wirtschaftlichen, demographischen und technischen Entwicklungen zu verstehen. In diesem zweiten Artikel unserer Beitragsreihe analysieren wir die ökonomischen Trends, die unsere Branche in Zukunft maßgeblich beeinflussen werden.

Ökonomische Entwicklungen

Wirtschaftliche Veränderungen haben Globalisierungsmechanismen in Gang gesetzt. Die enorme Ausweitung des internationalen Handels hat auch den technischen Fortschritt massiv beschleunigt. Kleine ebenso wie große Unternehmen können nun ihre Produkte grenzüberschreitend verkaufen und somit eine globale Kundschaft erreichen. Im Zuge dessen nimmt die Bedeutung nationaler Grenzen immer weiter ab.

Das Abschaffen von internationalen Handelsbarrieren fördert den grenzüberschreitenden Austausch von Waren, Arbeit und Kapital, was zu niedrigeren Preisen für die Kunden und einem verstärkten Wettbewerb zwischen den Unternehmen führt. Firmen müssen sich infolge dieser Entwicklung nicht nur auf nationaler, sondern auch auf internationaler Ebene dem Wettbewerb stellen. Für Unternehmen, die sich weltweit eine gute Position erarbeiten und diese behaupten wollen, kommt es vor allem darauf an, neue Geschäftsmodelle zu etablieren und Mehrwert für ihre Kunden zu generieren.[1]

Aber das ist leichter gesagt als getan. Wie können Sie als Unternehmen Mehrwert für Ihre Kunden schaffen? Und ist es möglich Ihr Geschäftsmodell möglichst profitabel neu zu arrangieren?

Kunden das Leben erleichtern

Aufgrund des globalen Wettbewerbs ist es für Ihre Kunden leichter geworden, sich zielgerichtet Unternehmen auszusuchen, die zu den eigenen Bedürfnissen passen. Deshalb ist es entscheidend, dass Sie sich von Ihren Wettbewerbern differenzieren.

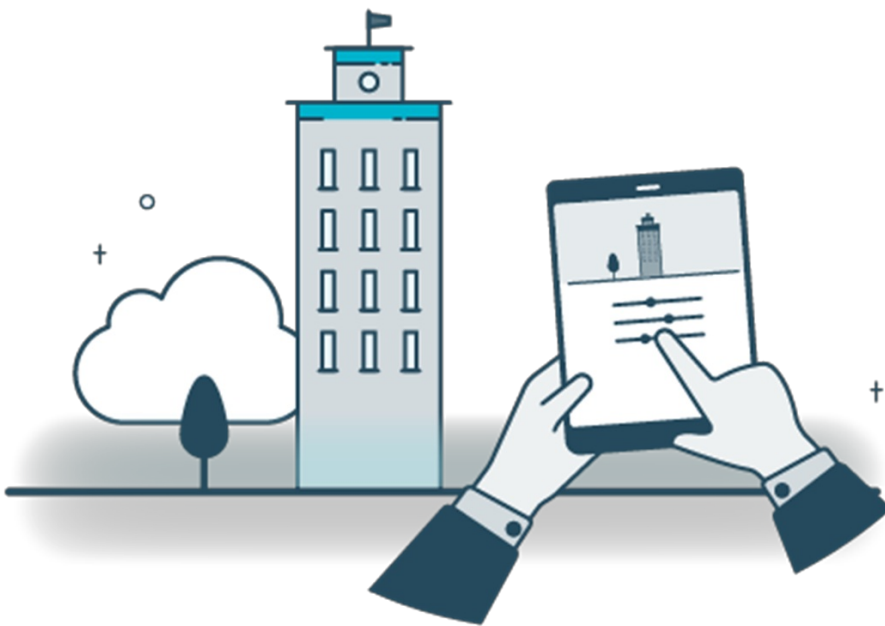
Die Kunst, Mehrwert zu schaffen, beginnt mit der Fähigkeit, Ihr Unternehmen aus der Sicht Ihrer Kunden zu betrachten. Fragen Sie sich selbst: Welchen einzigartigen Nutzen (USP) hat mein Produkt oder meine Dienstleistung für die Kunden, der von meinen Wettbewerbern nicht geboten wird? Wie gut sind meine Produkte und Dienstleistungen auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt? Erleichtert mein Produkt aufgrund seiner Benutzerfreundlichkeit das Leben meiner Kunden? Oder ist mein Service

sicherer als der Service meiner Wettbewerber?

Der ökonomische Wandel hat mittlerweile enorme Auswirkungen auf das Kaufverhalten. In der Vergangenheit drehte sich alles um materielle Güter. Inzwischen verliert der Besitz solcher Güter für Kunden jedoch an Attraktivität.

Indem Sie Ihren Kunden zeigen, dass Sie ihnen mit Rat & Tat zur Seite zu stehen, statt direkt den Verkauf eines Produkts anzustreben, können Sie sich in vielen Fällen erfolgreich von Wettbewerbern differenzieren. Ein konkretes Beispiel könnte sein, lästige Wartungsaufgaben durch Digitalisierung oder sogar Automatisierung von Prozessen zu erleichtern und somit zu beschleunigen.

Hierzu ein einfaches Beispiel: Das manuelle Ausfüllen von Dokumenten raubt dem Kunden viel Zeit. Anstatt Betriebs- und Wartungsprotokolle in Ordner einzusortieren, können Sie diese Wartungsprozesse digitalisieren und somit für den Kunden automatisieren. Es gibt eine Reihe von Lösungen, mit denen sich diese Prozesse vollständig automatisieren lassen, wodurch Mitarbeiter entlastet werden.



Zu jeder Zeit, von überall und mit jedem Endgerät

Die Digitalisierung Ihrer Wartungsprozesse wirkt sich auch deshalb zu Ihren Gunsten aus, weil der internationale Markt niemals schläft – ein weiteres Symptom des Wandels unserer Wirtschaft. Unternehmen kommen kaum darum herum, ihre Produkte und Dienstleistungen zu jeder Zeit, von überall und auf jedem Endgerät verfügbar zu machen – wir leben schließlich in einer „Always-online“-Gesellschaft. Cloud-basierte Services, machen es Ihnen leichter, auf die veränderten Kundenanforderungen zu reagieren.

Die digitale Bearbeitung von Wartungsaufgaben und der Einsatz eines Systems, in dem bereits sämtliche Echtzeitdaten zur Gebäudeanlage gespeichert sind, spart viel Zeit bei der Verwaltung von Gebäuden.[2] Durch effizienteres Arbeiten kann eine Produktivitätssteigerung von bis zu 40 % erreicht werden.

Neues Geschäftsmodell

Mit der Zeit führen wirtschaftliche Veränderungen, so groß oder klein sie auch sein mögen, zu einer vollständigen Transformation von bestehenden Geschäftsmodellen – da sich die Art und Weise, wie Unternehmen investieren, wie sie ihre Gewinne erzielen und verteilen und wie sie ihr Kapital einsetzen, ändert.[3]

Die offensichtlichsten Veränderungen betreffen die Art und Weise, wie Unternehmen Produkte verkaufen und wie Kunden Produkte kaufen, sowohl im Business-to-Business- als auch im Business-to-Consumer-Bereich. Teilweise ist dies auf die zunehmende Digitalisierung zurückzuführen, weil

Unternehmen in virtuellen Märkten neue wirtschaftliche Aktivitäten verfolgen. In jüngster Zeit ist in diesem Zusammenhang das Abonnement-Geschäftsmodell aufgekommen

Werfen wir einen Blick auf dieses neue Geschäftsmodell. Der Abonnentenmarkt ist in den vergangenen fünf Jahren um mehr als 100 Prozent pro Jahr gewachsen, wobei die größten Einzelhändler 2016 einen Umsatz von mehr als 2,35 Milliarden Euro erzielten, gegenüber 51,6 Millionen Euro im Jahr 2011.[4] Weltweit wurden mehr als 93 Milliarden Euro in Unternehmen investiert, die Abonnement-Geschäftsmodelle anwenden. Es wird geschätzt, dass rund 28.000 Unternehmen weltweit in B2B- und B2C-Märkten Abonnement-basierte Dienste anbieten. Der Anteil am Gesamtmarkt wird in den kommenden Jahren weiter wachsen. Da wir den Trend der Zeit erkannt haben, ist seit Kurzem auch ein Teil des Priva Portfolios auf [Abonnements-Basis](#) verfügbar.

Der Erfolg des neuen Geschäftsmodells hat verschiedene Gründe: die Notwendigkeit, Cloud-Optionen zu integrieren, das veränderte Verhalten von Kunden und vor allem die großen Vorteile, sowohl für Unternehmen als auch für Kunden.

Zu den vielen Vorteilen gehört neben einem verbesserten Kundenservice eine sicherere Umgebung für Ihre Daten: die innovativsten Cyber Security-Tools arbeiten in der Cloud. Bei abonnementbasierten Diensten können Sie Ihre Daten sicherer als je zuvor aufbewahren. Services im Abonnementmodell sind leichter skalierbar und lassen sich somit an individuelle Bedürfnisse anpassen.

Den Aussagen von Microsoft zu diesem Thema mangelt es nicht an Deutlichkeit: „Die Vorteile des Abonnementmodells sind enorm. Neben der Tatsache, dass die Abonnenten immer auf dem neuesten Stand sind, erhalten sie stets die neuesten und vollständigsten Anwendungen und können Abonnements für eine Vielzahl von Geräten nutzen“ – und all das bei minimalem Einstiegsrisiko und minimaler Kapitalinvestition.

Unsere Empfehlung

Sie wollen, dass Ihr Unternehmen dem weltweiten Wettbewerb standhält? Dann ist jetzt die richtige Zeit Innovationen umzusetzen. Beginnen Sie damit, Ihr Geschäftsmodell zu überdenken. Passen Ihre Produkte und Dienstleistungen noch immer zu den veränderten Bedürfnissen Ihrer Kunden?

Unser Ziel ist es, Ihnen das Leben zu erleichtern. Wir sind überzeugt: Ein Klima für Wachstum zu schaffen, sollte keine harte Arbeit sein. Deshalb wollen wir sicherstellen, dass unsere Kunden mit minimalem Aufwand und ohne größere Vorkenntnisse von unseren Technologien profitieren können. Aus diesem Grund planen wir, unsere Produkte, Systeme und Lösungen so weit wie möglich auf digitale, Cloud-basierte Dienste umzustellen. Das erspart Vorabinvestitionen, Management und Wartung – und resultiert in einem jederzeit abrufbaren Klima und Komfort.

Unsere neue Cloud-basierte Lösung Priva Building Operator ist ein perfektes Beispiel was die Verwirklichung unserer Ansprüche betrifft. Die Anwendung wurde so konzipiert, dass Sie Ihr Gebäude mühelos von überall und zu jeder Zeit betreiben können. Haben wir Sie neugierig gemacht? Dann schauen Sie sich den [Building Operator](#) genauer an.

Was bisher geschah...

Sie haben den vorigen Beitrag verpasst? [Hier können Sie ihn nachlesen!](#)

Möchten Sie mehr über die Zukunft der Gebäudeverwaltung erfahren? [Dann planen Sie noch heute einen Besuch in unserem Growth Lab!](#)

Quellen:

[1] www.servicefutures.com/7-ways-economic-growth-will-affect-world-fm

[2] www.energy.gov/eere/femp/downloads/operations-and-maintenance-best-practices-guide

[3] home.kpmg/xx/en/home/insights/2019/08/changing-business-models.html

[4] www.forbes.com/sites/louiscolombus/2018/03/04/the-state-of-the-subscription-economy-2018/#3b206fe553ef

Sie möchten auf dem Laufenden bleiben?

Dann melden Sie sich für unseren Newsletter an und bleiben Sie informiert.

Wünschen Sie weitere Informationen?

Dann setzen Sie sich einfach mit uns in Verbindung.



Building Automation EMEA



+ 31 (0) 174 522 727