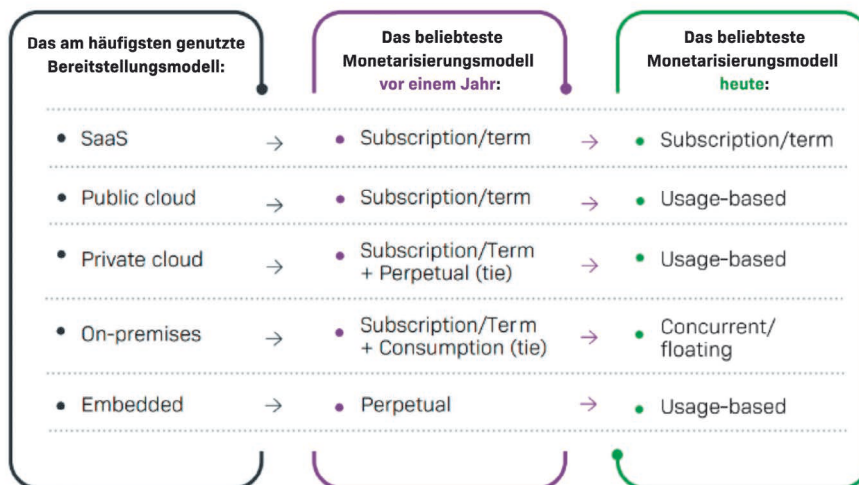


Embedded Software: KI verändert Geschäftsmodelle

Aktuell und zukünftig: Modelle zur Software-Monetarisierung



Die Monetarisierung von Software ist längst nicht mehr nur ein Thema für klassische IT-Anbieter. Auch Hersteller von Maschinen, Anlagen und vernetzten Geräten stehen vor der Frage, wie sie ihre Softwareprodukte effizient und profitabel vermarkten können. Das Thema gewinnt in Zeiten von KI an Brisanz: Denn neben Effizienzsteigerung und Kostenersparnis kann KI auch die Möglichkeit zu neuen Geschäftsmodellen bieten. Der aktuelle Branchenreport Monetization Monitor 2026 Outlook: Software Monetization Models and Strategies von Revenera zeigt, dass sich in diesem Bereich deutliche Trends abzeichnen.

KI treibt Kosten und Wandel

Für Hersteller eröffnen KI-Funktionen in Geräten neue Möglichkeiten, wiederkehrende Umsätze zu erzielen, die Kundenbindung zu stärken und zusätzliche Services anzubieten. Beispiele sind Predictive-Maintenance-Konzepte, Lösungen für Anomalieerkennung oder digitale Zusatzdienste für vernetzte Produktionsumgebungen sowie im Bereich Smart Metering – je nach Branche, Produkt oder Produktionsprozess gibt es entsprechendes Innovationspotential. 80 % der befragten Unternehmen geben an, bereits Produkte oder Funktionen mit künstlicher Intelligenz (KI) anzubieten.

Steigerung des Kundennutzens

Wichtigster Grund für die Einführung von KI ist die Steigerung des Kundennutzens (47 %). Das heißt, der Nutzen und das Potential von KI ist nicht nur erkannt, sondern bereits bei vielen Unternehmen konkret in deren Angebot und in deren Prozessen angekommen. Die entsprechende Monetarisierung dagegen scheint noch als Herausforderung zu gelten. Denn gleichzeitig berichten 70 %, dass die Kosten für die Bereitstellung von KI-Funk-

tionalität die Profitabilität schmälern. Die richtige Kostenbalance ist damit entscheidend: 52 % planen, in den kommenden 18 Monaten neue Geschäftsmodelle einzuführen, um die Auswirkungen steigender Cloud- oder KI-Kosten abzufedern.

Vom Abonnement zu Pay-per-Use

Das Abonnement ist derzeit noch das am häufigsten genutzte Modell für KI (42 %) – doch das wird sich voraussichtlich ändern. Nutzungs-basierte Ansätze – Prepaid-, Postpaid- oder hybride Modelle – gewinnen an Dynamik, da sie eine bessere Steuerung und Monetarisierung ermöglichen. Bei Software, die über Public-Cloud-, Private-Cloud- oder Embedded-Deployments bereitgestellt wird, ist die nutzungs-basierte Preisgestaltung bereits am weitesten verbreitet. 74 % der Anbieter setzen bei mindestens einem Teil ihres Portfolios auf dieses Geschäftsmodell.

Für Maschinenbauer und IoT-Anbieter bedeutet das den Abschied von einmaligen Lizenzen oder starren Laufzeiten zugunsten von Modellen wie Pay-per-Use oder Pay-per-Outcome – also Zahlungen, die an Betriebsstunden oder Produktionsvolumen gekoppelt sind. Dieses Vor-

gehen ist insbesondere im Bereich Predictive Maintenance und bei vernetzten Produktionslinien relevant, wo die Abrechnung direkt an die tatsächliche Nutzung und den gelieferten Mehrwert gebunden werden kann.

Im Gegensatz dazu sind Pläne zur Einführung ergebnisbasierter Preismodelle deutlich rückläufig – von 60 % im Vorjahr auf nun 38 %. Das verdeutlicht die Schwierigkeiten, Ergebnisse eindeutig zu quantifizieren, insbesondere in einer Phase intensiver KI-Experimente.

Hybride Strategien für mehr Flexibilität

Die zunehmende Vielfalt an Monetarisierungsmodellen spiegelt sich auch in der Bereitstellung von Software wider. Unternehmen kombinieren heute Cloud-, On-Premises- und Embedded-Umgebungen, um Produkte flexibel anbieten und unterschiedliche Kundengruppen bedienen zu können.

Software-as-a-Service (SaaS) bleibt dabei die am weitesten verbreitete Form, während die Nutzung von Public- und Private-Cloud-Umgebungen weiter wächst. Gleichzeitig behält Embedded Software ihren festen Platz. Interessant ist auch: Bei On-Premises-Bereitstellungen erwarten 44 % der Unternehmen weiteres Wachstum – ein Hinweis darauf, dass lokale Installationen weiterhin eine zentrale Rolle spielen.

Lange Produktlebenszyklen, Echtzeitanforderungen in der Fertigung sowie strenge Datenschutz- und Compliance-Vorgaben machen sie vielerorts unverzichtbar – selbst in einer zunehmend KI- und Cloud-getriebenen Umgebung.

KI verändert Geschäftsmodelle, und hybride Bereitstellungsstrategien gewinnen an Bedeutung. Hersteller müssen Monetarisierung, Datenstrategie und Deployment enger verzahnen. Wer flexible Preisgestaltung mit Effizienz und klarer Kundenausrichtung verbindet, wird im industriellen Softwaregeschäft langfristig erfolgreich sein. ◀