

GESCHÄFTSMODELL "PRODUKT ALS DIENSTLEISTUNG"

**WAS IST DAS GESCHÄFTSMODELL
"PRODUKT ALS DIENSTLEISTUNG"?**



INHALT

Einführung _____	3
Erwartete Lernergebnisse _____	4
Übung zur Selbstreflexion _____	5
Aufbau eines Product-as-a-Service-Geschäfts _____	6
Die praktischen Anwendungen des Geschäftsmodells "Produkt als Dienstleistung" _____	9
Chancen für das Geschäftsmodell "Product as a Service" _____	12
Verantwortung des Unternehmers bei der Gewährleistung der Nachhaltigkeit des Produkts und der sicheren Entsorgung _____	15
Rolle und Verantwortung des Unternehmers und des Verbrauchers im "Product as a Service"-Geschäftsmodell _____	17
Abschließende Bewertungsaufgabe _____	20
Abschlusstest _____	23
Weitere Lektüre und Ressourcen _____	25



EINFÜHRUNG

Sehen Sie sich das Video an, um mehr über das Geschäftsmodell "Product as a Service" zu erfahren.

In diesem Video wird das Geschäftsmodell "Produkt als Dienstleistung" vorgestellt und es werden Beispiele aus der Praxis gezeigt. Es wird erläutert, wie das PaaS-Geschäftsmodell sowohl für Kunden als auch für Hersteller von Vorteil sein kann und wie es Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft fördert.



ERWARTETE LERNERGEBNISSE

WISSEN	<ul style="list-style-type: none">• Kenntnisse über die praktischen Anwendungen des Geschäftsmodells "Produkt als Dienstleistung"• Kenntnisse über die Verantwortung des Unternehmers bei der Gewährleistung der Nachhaltigkeit von Produkten und der sicheren Entsorgung• Kenntnisse über den Aufbau eines Product-as-a-Service-Geschäfts
FERTIGKEITEN	<ul style="list-style-type: none">• Brainstorming und Mindmap der Möglichkeiten für ein Product as a Service-Geschäftsmodell• Erörtern Sie die Rolle und die Verantwortlichkeiten des Unternehmers und des Verbrauchers im Geschäftsmodell "Produkt als Dienstleistung"• Recherchieren und verfassen Sie einen Vertrag für Unternehmer und Kunden, die sich mit Product as a Service beschäftigen Vereinbarung
HALTUNGEN	<ul style="list-style-type: none">• Bereitschaft, Ideen für ein "Product as a Service"-Geschäft zu entwickeln• Integrität und Verantwortung gegenüber den Produkten und den Kunden



ÜBUNG ZUR SELBSTREFLEXION

Herzlich willkommen! In diesem Quiz werden Sie mit 10 Fragen konfrontiert, die Ihnen zeigen sollen, wie viel Grundwissen Sie über das Geschäftsmodell "Product as a Service" haben.

[Klicken Sie hier für die Übung.](#)



AUFBAU EINES PRODUCT- AS-A-SERVICE-GESCHÄFTS

Was ist das Geschäftsmodell "Produkt als Dienstleistung"?

Product-as-a-Service (PaaS) ist ein Geschäftsmodell, das es Kunden ermöglicht, Dienstleistungen und Ergebnisse zu kaufen, die ein Produkt liefern kann, anstatt das Produkt selbst zu erwerben. Unter Service versteht man die Unterstützung der alltäglichen Prozesse einer anderen Partei in einer Weise, die dieser Person oder Organisation hilft, ihre Ziele auf wertschöpfende Weise zu erreichen .

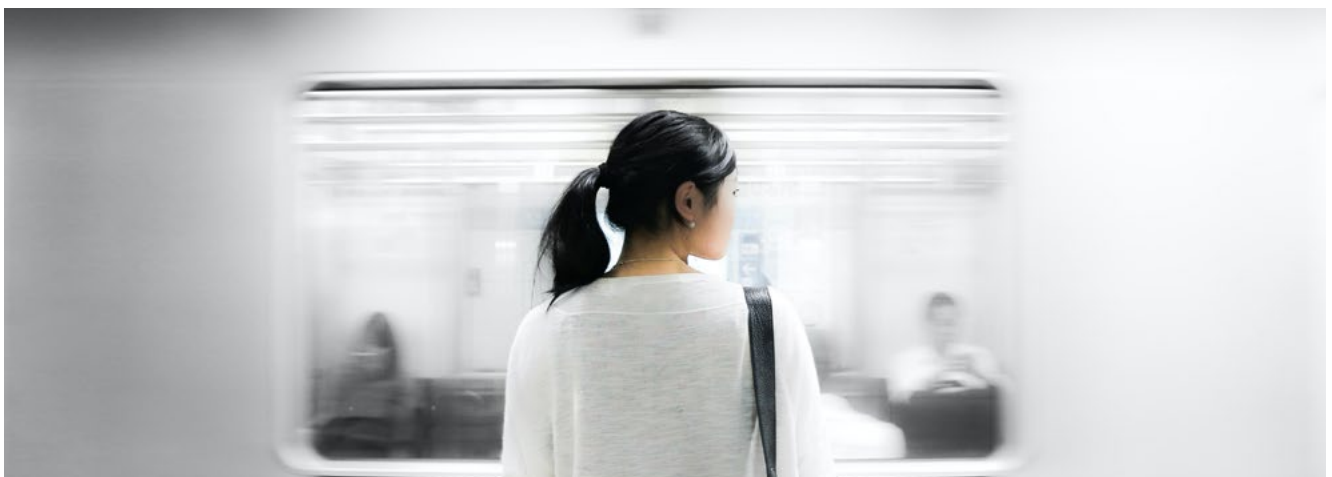
Warum ein Product as a Service-Geschäftsmodell?

Für Hersteller bietet PaaS die Möglichkeit, mehr wiederkehrende Einnahmen aus Abonnements zu erzielen. Außerdem bietet es eine größere Stabilität und Konsistenz der Einnahmen, was eine bessere Finanzplanung ermöglicht. Anstatt einmalige Einnahmen zu erhalten, profitieren die Hersteller nun von wiederkehrenden Einnahmen, die über die Lebensdauer des Produkts generiert werden. Das Aufkommen des Internets der Dinge ermöglicht es ihnen, das Kundenverhalten und die Kundenbedürfnisse zu analysieren, was ihnen wiederum erlaubt, tiefere Kundenbeziehungen aufzubauen.



Warum funktioniert das PaaS-Geschäftsmodell?

PaaS ist sowohl für den Kunden als auch für den Hersteller von Vorteil. Für die Kunden verringern sich durch PaaS die anfänglichen Kosten für den Kauf des Produkts, so dass sie kleinere, wiederkehrende Beträge zahlen können. Da die Kunden fortlaufend für die in Anspruch genommenen Dienstleistungen zahlen, haben die Hersteller ein viel stärkeres Motiv, eine sinnvolle Beziehung zu ihren Endnutzern aufzubauen. Dadurch erhöht sich die Wahrscheinlichkeit der Kundentreue, was wiederum neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnet. Da die Kundenbindung heute in erheblichem Maße von den erbrachten Dienstleistungen abhängt, haben die Hersteller Anreize, ihr Kundenerlebnis zu optimieren. Dies kann zu neueren und persönlicheren Erfahrungen führen, die die Kundenzufriedenheit erhöhen dürften. Mit dem PaaS-Geschäftsmodell können die Kunden eine bessere Produkt-/Dienstleistungsqualität erwarten, da es im Interesse der Hersteller liegt, langlebigere und hochwertigere Produkte anzubieten.



Insgesamt bietet PaaS finanzielle Planungssicherheit für die Hersteller und eine größere Vielfalt an Optionen für die Kunden, die nur für das bezahlen müssen, was sie verbrauchen.

DIE PRAKTISCHEN ANWENDUNGEN DES GESCHÄFTSMODELLS “PRODUKT ALS DIENSTLEISTUNG”

Es gibt zahlreiche Beispiele für Hersteller, die das Geschäftsmodell "Produkt als Dienstleistung" nutzen .

Der Flughafen Schipol in Amsterdam ist ein Paradebeispiel für eine Innovation, die das PaaS-Geschäftsmodell nutzt. Der Flughafen Schiphol wird für die von ihm verbrauchte Beleuchtung aus Philips-Glühbirnen bezahlt, so wie Über-Fahrgäste nach der Dauer ihrer Fahrt abgerechnet werden. Anstatt alle benötigten Lampen zu kaufen, zu installieren und zu warten, zahlt der Flughafen Schipol an Philips eine Abonnementgebühr für die Beleuchtung des gesamten Flughafens. Während Schipol kontinuierlich für die zur Beleuchtung des Flughafens verbrauchte Energie zahlt, ohne dass Vorlaufkosten anfallen, ist Philips nach wie vor Eigentümer der Lampen und dafür verantwortlich, sie in Betrieb zu halten. Dies ist ein Anreiz für Philips, die effizientesten und langlebigsten Lampen zu liefern. Die Verlagerung des Leistungsrisikos vom Kunden auf den Hersteller gibt dem Kunden ein beruhigendes Gefühl. Diese Beleuchtungsvereinbarung wird seit 2015 erfolgreich mit Phillips umgesetzt.

Ein weiteres praktisches Beispiel für das PaaS-Geschäftsmodell ist der Übergang vom Autobesitz zu On-Demand-Fahrzeugen wie GoCar. In früheren Generationen war der Besitz eines Autos oft ein Symbol für Unabhängigkeit, doch für jüngere Generationen ist der Besitz eines Autos nicht mehr so attraktiv. Es mag immer noch billiger, bequemer und notwendig erscheinen, ein Auto zu kaufen. Aber haben Sie auch die Wartungskosten bedacht? Den Wertverlust? Oder sogar, wie viel Geld Sie jedes Mal verlieren, wenn Ihr Auto in Ihrer Garage steht? Wussten Sie, dass Autos über 90 % der Zeit



geparkt sind?

Mobilitätsdienste auf Abruf beseitigen all diese Sorgen. Das Pay-as-you-go-Modell gilt inzwischen als erschwinglich, flexibel und bequem, insbesondere für Menschen, die in großen, überfüllten Städten leben.

Die Nutzung von Online-Dateispeicherdiensten anstelle von physischen USB-/Festplattenlaufwerken ist ein weiteres Paradebeispiel für das PaaS-Geschäftsmodell. Anstatt rund 150 Euro für eine 500-GB-Festplatte zu bezahlen, zahlen Sie heute 20 Euro pro Jahr für 100 GB oder 100 Euro pro Jahr für 1 TB Speicherplatz bei Google Drive. Die Kunden sparen nicht nur Geld, sondern können jetzt auch von überall aus auf ihre Dateien in der Cloud zugreifen, sobald sie über eine Internetverbindung verfügen. Wenn Sie die Cloud in Zukunft nicht mehr benötigen, können Sie sie einfach nicht mehr nutzen und Ihr Abonnement kündigen.

Darin sind noch nicht einmal die standardmäßig angebotenen 15 GB enthalten. Die Bereitstellung solcher Optionen für die Kunden hat zu einer deutlichen Verlagerung vom physischen Festplattenspeicher zum Cloud-Modell geführt.



CHANCEN FÜR DAS GESCHÄFTSMODELL “PRODUCT AS A SERVICE

Das PaaS-Geschäftsmodell bietet neue Möglichkeiten und Einnahmequellen für Unternehmen, die bereit sind, sich anzupassen und umzustellen. Viele Unternehmen werden prüfen, ob sie vom Verkauf von Produkten zum Angebot von Produktabonnements übergehen müssen. Die Kunden sind dabei, Produkte auf eine zirkulärere Art und Weise zu erwerben, und nachhaltige Unternehmen werden über Zeit weiter wachsen.

Die Möglichkeit, auf ein Abonnementmodell umzustellen, wird für viele Unternehmen interessant sein. Lebensmittelhändler und Landwirte könnten ein Paradebeispiel für diese neue Chance sein: Der Verkauf von wöchentlichen Lebensmittelboxen auf Abonnementbasis könnte Lebensmittelhändlern und Landwirten eine weitere Einnahmequelle bieten. Dieses Modell hat sich in kleinem Maßstab bereits als erfolgreich erwiesen. Die Boxen können auf den Kunden zugeschnitten werden und ermöglichen es den Unternehmen, noch mehr über die Einkaufsgewohnheiten der Kunden zu erfahren.

PaaS hat einen starken Fokus auf Nachhaltigkeit, mit der Möglichkeit der Wiederverwendung von Materialien. Wenn der Kunde das Produkt zurückgeben möchte, kann der Hersteller einige Teile oder Materialien des Produkts wiederverwenden, um das Produkt erneut zu bauen. Indem sie die Artikel so lange wie möglich in der höchsten Wertstufe halten, können die Hersteller ihre Rentabilität langfristig steigern. Produkte, die demontiert werden können, und Teile, die wiederverwendet werden können, tragen zur Kreislaufwirtschaft bei.

Es ist wichtig, die Vorteile eines Product-as-a-Service-Modells für Ihr Unternehmen aufzuzeigen. Dies ist eine Gelegenheit, Ihr einzigartiges Angebot oder Verkaufsargument zu präsentieren. Warum sollte ich dieses Produkt bei Ihnen kaufen? Die meisten Kunden fragen sich das: Warum gerade Sie und nicht ein anderes Unternehmen? Nicht nur, weil Sie zusätzliche Dienstleistungen/



Funktionen anbieten, werden zwangsläufig mehr Menschen Ihr Produkt kaufen. Erkennen Sie Ihr Wertversprechen an; was macht Ihr Unternehmen einzigartig. Zeigen Sie deutlich die Vorteile auf, die sich ergeben, wenn Sie Ihr Produkt als Dienstleistung anbieten, anstatt es zu kaufen. Warum ist dies besser, als das Produkt nur zu besitzen?

Die Hersteller sollten für die positiven Aspekte von PaaS werben, z. B. die umfassendere End-to-End-Anpassung und Personalisierung für die Kunden. Es besteht die Möglichkeit, die Kundenbindung durch langfristige Beziehungen zu Ihren Kunden zu verbessern. Wenn Ihr Unternehmen für einen besseren Kundenservice steht, dann ist dies ein wirksames Mittel, um sich von der Konkurrenz abzuheben.



**VERANTWORTUNG DES
UNTERNEHMERS BEI DER
GEWÄHRLEISTUNG DER
NACHHALTIGKEIT DES
PRODUKTS UND DER
SICHEREN ENTSORGUNG**

Es gibt viele Elemente, um die Nachhaltigkeit eines Produkts während seines gesamten Lebenszyklus zu gewährleisten. PaaS ist ein Geschäftsmodell der Kreislaufwirtschaft, das die Reparatur, Wiederverwendung und Wiederverwendung von Produkten und Teilen fördert, sofern dies möglich ist. Dadurch werden die Umweltauswirkungen insgesamt verringert. Das Servicemodell ist stärker auf Nachhaltigkeit ausgerichtet, da es auch langlebigere und hochwertigere Produkte für die Kunden fördert, da sie nun für die Dienstleistung genauso viel bezahlen wie für das Produkt, was auch die fortlaufende Wartung des Produkts umfasst - services.

Da es um die Nachhaltigkeit der gesamten Produktionskette geht, befasst sich das PaaS-Modell auch mit der Wartung dieser Produktdienstleistungen, dem Recycling und, wenn nötig, dem Austausch von Produkten. Es macht Schluss mit der Produktwartung und den damit verbundenen Kosten für die Kunden. Damit reduzieren wir die Umweltauswirkungen des gesamten Produktzyklus. Durch die Verringerung der Probleme im Zusammenhang mit der Wiederverwendung von Abfällen wird eine nachhaltigere Wirtschaft aufgebaut.

Die sichere Entsorgung aller Abfälle, die mit ihrem Produkt zusammenhängen, ist eine wichtige Aufgabe des Unternehmers. Um ein nachhaltiges Geschäftsmodell zu gewährleisten, müssen Systeme eingerichtet werden, um die sichere Entsorgung aller Abfallstoffe aktiv zu verwalten.



ROLLE UND VERANTWORTUNG DES UNTERNEHMERS UND DES VERBRAUCHERS IM “PRODUCT AS A SERVICE”- GESCHÄFTSMODELL

Die Rollen und Verantwortlichkeiten des Unternehmers im PaaS-Geschäftsmodell sind vielfältig. Beim kostenpflichtigen Abonnementmodell liegt die Verantwortung für die Produktwartung beim Hersteller. Ein typisches Beispiel hierfür wäre Rolls Royce, die ihre Düsentriebwerke über ein PaaS-Geschäftsmodell anbieten. Bei diesem Service produziert, installiert und wartet Rolls Royce die Flugzeugtriebwerke. Die Kunden, in diesem Fall die Fluggesellschaften, müssen sich nicht mehr um die Wartung der Triebwerke kümmern, da die Verantwortung auf Rolls Royce übergegangen ist. Dies führt dazu, dass bei dem PaaS-Geschäftsmodell der Schwerpunkt stärker auf der Produktnachhaltigkeit liegt, da das Wartungsrisiko beim Hersteller liegt.



Was Rolls Royce derzeit mit seinem "Power-by-the-Hour"-Programm macht, ist ein gutes Beispiel für die Servitisierung und die neue Rolle des Unternehmens in diesem Bereich. Anstatt nur Flugzeugtriebwerke zu verkaufen und den Kunden die Wartung und Betriebszeit zu überlassen, bietet Rolls-Royce jetzt ein komplettes Paket an, das ein Produkt und die entsprechenden Dienstleistungen umfasst. Das PaaS-Geschäftsmodell kann dazu führen, dass die Produkte effizienter werden, da die Hersteller nun einen Anreiz haben, die Langlebigkeit und Haltbarkeit ihrer Produkte zu gewährleisten. Die Kunden werden nicht bereit sein, ein Abonnement für ein minderwertiges Produkt zu bezahlen. Durch diese Verlagerung wird die Verantwortung für die Wartung auf den Hersteller verlagert, was den Kunden die Möglichkeit gibt, das Risiko ihres Geschäfts zu senken. Servitisierung bedeutet einen ganzheitlichen Wandel: von Produktherstellern zu Dienstleistern, von einmaligen Käufen zu bedarfsorientierten Plänen. Die Erwartungen der Kunden wachsen so schnell wie die Technologie, und sie wollen, dass ihre Einkäufe ihre Zeit und ihr Geld wert sind. Die Unternehmen passen ihre Modelle an, um den Aufwand für den Kunden zu minimieren und gleichzeitig einen zusätzlichen Nutzen zu rentablen Kosten zu schaffen.



ABSCHLIESSENDE BEWERTUNGSAUFGABE

TITEL DER AUFGABE:

Geschäftsmodell "Produkt als Dienstleistung"

ZIEL DER AKTIVITÄT:

Vorstellung des Geschäftsmodells "Produkt als Dienstleistung" in einem Video

ERFORDERLICHE ZEIT:

Die Teilnehmer werden 4-6 Stunden für diese Aufgabe benötigen.

3 bis 4 Stunden, um sich eine Idee auszudenken, zu recherchieren und die Geschichte zu entwickeln

1 bis 2 Stunden für die Aufnahme und das Hochladen des Videos

ERFORDERLICHE MATERIALIEN:

Artikel, Links und Videos im Eduzine.

Kamera

Bearbeitungssoftware

Laptop

Zugang zum Internet

FORMAT FÜR DIE PRÄSENTATION:

PowerPoint- oder Google-Folien-Präsentation / Video

SCHRITTE ZUR ERFÜLLUNG DER AUFGABE:

- Schritt 1: Formulieren Sie eine Reihe von Ideen für Ihr Video. Ihre Aufgabe ist es, ein kurzes Video zu erstellen, um das Geschäftsmodell "Produkt als Dienstleistung" zu bewerben.
- Schritt 2: Verfeinern Sie Ihre Ideen auf 1 oder 2, die Ihnen am besten gefallen oder die ein gutes Potenzial haben, und wählen Sie dann aus, welche Sie verwenden werden.
- Schritt 3: Ihr Video sollte eine Einführung in das PaaS-Geschäftsmodell, erfolgreiche Beispiele von PaaS-Geschäftsmodellen in der Praxis und die Frage enthalten, wie das PaaS-Geschäftsmodell nachhaltiger ist und mit der Kreislaufwirtschaft zusammenhängt.
- Schritt 4: Es liegt an Ihnen, den Stil und das Format des Kurzvideos zu bestimmen, aber denken Sie daran, dass es interessant oder fesselnd genug sein muss, damit die Leute es sich ansehen wollen. Erstellen Sie also etwas, das es wert ist, angesehen zu werden!
- Schritt 5: Bearbeiten Sie das Video nach Bedarf
- Schritt 6: Nach Abschluss des Projekts werden die Teilnehmer aufgefordert, ihre Arbeit vorzustellen.



ABSCHLUSSTEST

Sind Sie bereit zu zeigen, was Sie mit dem Eduzine gelernt haben?

Haben Sie das Gefühl, dass Sie jetzt mehr über das PaaS-Geschäftsmodell wissen als zu Beginn des Quiz zur Selbstreflexion?

Wenn Sie alle Artikel des eduzine gelesen haben, werden Sie keine Probleme haben, dieses Quiz zu lösen.

[Klicken Sie hier, um zum Abschlusstest-Quiz zu gelangen.](#)



WEITERE LEKTÜRE UND RESSOURCEN

Die Kreislaufwirtschaft: Geschäftsmodell "Produkt als Dienstleistung

<https://blog.veolianorthamerica.com/circular-economy-product-as-a-service-business-model>

Machen Sie sich bereit für die Revolution der Produkt-als-Service

<https://www.forbes.com/sites/servicenow/2020/10/15/get-ready-for-the-product-as-a-service-revolution/?sh=6cdd3c1d4226>

Dienstleistung als Geschäftsmodell - Dienstleistungslogik und Kundenorientierung

<https://www.youtube.com/watch?v=6DDjKYYOfF4>

Vom Produkt zum Produkt-as-a-Service

<https://medium.com/swlh/from-product-to-product-as-a-service-37baed471cd6>

Was ist Product-as-a-Service (PaaS)?

<https://www.firmhouse.com/blog/what-is-product-as-a-service-paas>

Was ist das Produkt-Service-System und in welchem Verhältnis steht es zur Nachhaltigkeit?

<https://www.mjvinnovation.com/blog/what-is-the-product-service-system-and-what-is-its-relationship-to-sustainability/>

Warum Hersteller zu Dienstleistern werden

<https://www.raconteur.net/why-manufacturers-are-becoming-service-providers/>

Zirkuläre Geschäftsmodelle 1 - Arten von Produkt-Service-Systemen

https://www.youtube.com/watch?v=QAWJLu0d6_I

Produkt als Dienstleistung - Geschäftsmodelle der Kreislaufwirtschaft

<https://www.youtube.com/watch?v=jZIpcGloj88>

Product as a Service (PaaS) Geschäftsmodelle - Signale aus dem OP

<https://www.youtube.com/watch?v=Bzuz8TE5yxk>





LEARNING CIRCLE



cantabria
perma
cultura



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



"The European Commission's support of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission can not be held responsible for any use which may be made of the information therein." Project Number: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435