

Software as a Service – das Geschäftsmodell im Detail

SEMINAR 2016

Großraum München/Berlin

In diesem Dokument stellen wir Ihnen das „Geschäftsmodell im Detail „Seminar vor:

Kurzübersicht	Seite 2
Detailübersicht	Seite 3
Module	Seite 4
Programm und Registrierung	Seite 5

Weitere interessante Seminarangebote von IceSeminars:

- Inhouse Angebote
- Die Eurokrise
- Innovationgenerierung mit Creative Facilitation
- Trends: Was das Internet für Geschäftsmodelle wirklich bedeutet

IceSeminars

+49/8131/506249

team@iceseminars.eu
www.iceseminars.eu

Seminar #4 2016: Software as a Service – das Geschäftsmodell im Detail

KURZBESCHREIBUNG

Die Teilnehmer betrachten und lernen SaaS nicht aus der technischen Perspektive kennen, sondern wie ein Unternehmer, Venture Capitalist oder Investor.

Das Geschäftsmodell, der Finanzbedarf und alle relevanten Kennzahlen sowie die dahinter liegenden Geschäftsprozesse und Rollen werden analysiert und besprochen.

Im Einzelnen sind dies u.a.

- Der SaaS-Businessplan, Cash Flows und Kosten
- Markteintritt
- Preismodelle
- der Verkaufsprozess, Kundenbindung und Service
- Lebenszyklusanalyse des Kunden (Kosten/Erträge)
- Entwicklung neuer Features & Upsell, Retention, Renewal
- Finanzierungsbedarf sowie Technik und Support.

Alle relevanten Kennziffern wie CAC, Churn und LTV werden in dem Gesamtbild des Geschäftsmodells eingeordnet.

So weit wie möglich werden Benchmarks zu den Themen präsentiert.

SEMINARTHEMEN IM ÜBERBLICK

- Alle kaufmännischen Prozesse
- Alle Zusammenhänge der Kosten und Ertragsseite sowie abgeleiteten Finanzierungsbedarf und Verkaufsstrategien
- Alle relevanten Kennziffern von SaaS Geschäften
- Informationen zu Marktchancen

DER REFERENT

Arnbjörn Eggerz hat viele Jahre Erfahrung als Berater und Projektmanager für Startups, KMUs und Institutionen in Deutschland, Italien und Island (7+). Der Schwerpunkt liegt auf Business-Development und Innovationsprozessen. Der Fokus ist dabei auf zukunftsweisenden Technologien und Geschäftsmodelle. Im digitalen Bereich hat er eine Reihe von Projekten betreut und dabei komplette SaaS Business Pläne entwickelt.

Kompetenzfelder und Projekte umfassen Firmen und Institutionen unter anderem aus dem Bereichen SaaS, chemische Energiespeicher, Finanzdienstleistungen und Forschungseinrichtungen. Ebenso institutionelle Akteure nationaler/lokaler Innovationssysteme.

KEY BENEFITS UND ZIELE

- Vollständige Übersicht über relevante Faktoren des SaaS Geschäftsmodells basieren auf Projekterfahrung und Benchmarks
- Praxisnahe & relevant
- Training entlang der SaaS Prozesskette

DIE DATEN KURZ

Tagesseminar – 30.11.16

Ort: München

Zielgruppe: IT-Firmen & Interessenten am SaaS

Referent: Arnbjörn Eggerz

Sprache: Deutsch

Preis: 800 Euro+MwSt.
attraktive Rabatte

DETAILLIERTE BESCHREIBUNG DES SEMINARS

Inhalte und Bedeutung

Die Bedeutung von SaaS als Teil des Cloud Computing wächst. Mehr und mehr Unternehmen planen ihre Softwarebeschaffung umzustellen. Dies bietet neuen Softwarefirmen eine große Chance in den Markt einzutreten und diesen mit besseren Prozessen „aufzurollen“. Auch erhöht es den Druck auf etablierte Anbieter, neben der Möglichkeit zu innovieren, auch SaaS-Lösungen als Deployment Model anzubieten.

Ein „echtes“ SaaS-Modell, das nicht die Geschichte von APS wiederholt, unterscheidet sich sowohl in technischer als auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht. Es bedarf andere Planung, Finanzierung und Steuerungsprozesse.

Am deutschen Markt zeichnen sich bis jetzt wenig echte SaaS-Champions ab. Aus diesem Grund bieten wir in unserem SaaS-Geschäftsmodellseminar einen umfassenden Einblick in das Business Model, die Cash Flow Planung und alle weiteren kaufmännischen Aspekte (z.B. Rollen, Organisation, Verkauf und Service)

Im Einzelnen sind dies u.a. technische Voraussetzungen, Besonderheiten der Cash Flow Rechnung, Markteintritt, der Verkaufsprozess, Lebenszyklusanalyse des Kunden (Kosten/Erträge), Finanzierungsbedarf sowie Technik und Support. Kennziffern wie CAC, Churn und LTV werden in dem Gesamtbild des Geschäftsmodells eingeordnet.

Die Teilnehmer betrachten SaaS nicht von der technischen Perspektive, sondern wie ein Unternehmer, Venture Capitalist oder strategischer Investor.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Softwareunternehmen, Start-ups, Firmen aus dem Bereich IT-Channel, IT-Entscheider, Bankmitarbeiter, Start-ups, Investoren und Analysten, die einen fundierten Einblick in das Geschäftsmodell und die relevanten Kennziffern von Software as a Service erhalten möchten.

Auch richtet es sich an **Einkäufer und Kunden** von SaaS-Lösungen, die damit die Angebote und den Partner besser einschätzen können.

InHouseseminare

Auch dieses Thema bieten wir als InHouse-Angebot an. Das eignet sich besonders, wenn Mitarbeiter schnell auf den neuesten Stand gebracht werden müssen oder um das eigene SaaS-Projekt ohne Beratungsauftrag zu optimieren.

Eine InHouse Veranstaltung gibt Ihnen die größtmögliche Freiheit und Nutzen.

Seminarort

Orbis - das Seminarraumkonzept
Bruckmannring 32
85764 Oberschleißheim/Großraum
München
www.orbis-muenchen.de/

Preise:

800 Euro + MwSt. pro Teilnehmer
700 Euro+ MwSt. - Rabatt für
Frühbucher

bis zum 24.10.2016

10% Rabatt für 3+ Teilnehmer
einer Firma/Organisation

2 Plätze für Studenten/Start-ups
zu Sonderkonditionen

Der Inhalt im Detail

Modul 1: Tagesagenda & Einführung SaaS Geschäftsmodelle (0,2)

In diesem Modul erfolgt eine schnelle Einführung in das SaaS-Geschäftsmodell, Wachstumsaussichten, Marktentwicklung sowie in die Agenda des Tages.

Modul 2: relevante technische Aspekte im Blickpunkt (0,8)

Unter diesem Punkt werden die technischen Grundlagen, wie z.B. die Mandantenfähigkeit, definiert, die maßgeblich das Geschäftsmodell einer echten SaaS-Anwendung und alle betriebswirtschaftlichen Größen beeinflussen. Auch einige relevante Entwicklertechniken werden angesprochen.

Modul 3: „SaaS Du-Pont“ - Key Performance Indicators(KPI)/ Kennzahlen für SaaS (0,5)

Hier lernen die Teilnehmer die für SaaS relevanten KPIs kennen, die sich deutlich von den KPIs von on-Premise Software unterscheiden.

Modul 4: Besonderheiten des SaaS Cash Flows & die Einnahmenseite (1,75)

In diesem Kernmodul lernen die Teilnehmern die Besonderheiten des SaaS-Geschäftsmodells, als Modell mit regelmäßigen Einnahmen (subscription model) an Hand von Cash Flow Darstellungen und Break Even Planung kennen. Die Abgrenzung zum traditionellen Geschäft wird deutlich, ebenso die Grundlagen für Steuerungsprozesse im SaaS. Strategische Sales und Marketingfragen, Pricing und SaaS-Modelle werden besprochen.

Auch auf den Aspekt Finanzierungsmöglichkeiten wird eingegangen.

Modul 5: Besonderheiten des SaaS Cash Flows & die Kostenseite (1,75)

Das Kostenmodul behandelt die Besonderheiten von Kostenverläufen des SaaS-Geschäftsmodells. Die Abgrenzung zum traditionellen On-premise Lösungen wird herausgearbeitet, ebenso die Grundlagen für Steuerungsprozesse im Bereich SaaS.

Modul 6: Rollen in der SaaS-Organisation & Alles über den Verkauf von SaaS (1,5)

- Markteintrittsstrategien und Kosten
- Jäger & Farmer und Support – der richtige Rollenmix
- Preis, Segmentierung, Service und Support
- Customer Success
- Die Rolle von Updates und Upsell

Modul 7 : Verträge: Auswirkungen auf Kalkulation (0,5)

Dieses Modul greift die zahlenmäßigen Auswirkungen von Verträgen und Service Level Agreements auf.

Modul 8: Chancen für/mit SaaS finden (0,5)

In diesem Modul wird mit den Teilnehmern erarbeitet, in welchen Bereichen sich ggfls. Chancen für/mit neuen SaaS-Anwendungen finden lassen.

Unterthemen sind:

- Transformation zu SaaS-Modellen
- Open Source und SaaS

Fragen & Antworten

(Änderungen vorbehalten – die Inhalte werden laufend aktualisiert.)

PROGRAMM

Tag 1

08:00 – 09:00 Begrüßung und Registrierung

09:00 – 09:20 Tagesagenda & Einführung SaaS Geschäftsmodell

09:20 – 10:00 relevante technische Aspekte im Blickpunkt

10:00 – 10:30 „SaaS Du-Pont“ Key Performance Indicators/Kennzahlen für SaaS

10:30 – 10:45 Kaffeepause

10:45 – 12:30 Besonderheiten des SaaS Cash Flows & die Einnahmenseite

12:30 – 13:30 Mittagspause

13:30 – 15:15 Besonderheiten des SaaS Cash Flows & die Kostenseite

15:15 – 15:30 Kaffeepause

15:30 – 17:00 Rollen in der SaaS-Organisation & Alles über den Verkauf von SaaS

17:00 – 17:30 Verträge: Auswirkungen auf Kalkulation

17:30 – 18:00 Chancen für/mit SaaS finden

danach Fragen & Antworten

Gesamtdauer mit Pausen: 9h

(die Angaben sind indikativ - Änderungen vorbehalten)

Geschäftsmodell im Detail – Software as a Service

JETZT REGISTRIEREN:

Nachname:

Vorname:

Firma:

Straße/Postfach:

PLZ/Ort/Land:

Telefon:

Email:

Unterschrift:

Anmeldungen schriftlich an:

IceSeminars
Gottfried-Keller-Weg 6
85757 Karlsfeld

www.iceseminars.eu
team@iceseminars.eu

Anmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Anmeldebestätigung und Rechnung werden zugesandt. Gebühr bitte erst nach Rechnungseingang unter Angabe der Rechnungsnummer überweisen. Seminarort (geplant): Orbis - das Seminarraumkonzept Bruckmannring 32 85764 Oberschleißheim/Großraum München www.orbis-muenchen.de/

Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Seminarunterlagen, Pausengetränke und ein Mittagessen enthalten. Die Seminarunterlagen werden den Teilnehmern vor Ort ausgehändigt. Geschäftsbedingungen: Mit der Anmeldung werden die Geschäftsbedingungen von Ice Seminars verbindlich anerkannt. Abmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Bei Abmeldungen bis 20 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von Euro 50,- zzgl. MwSt. Nach dieser Frist sind 50% der Teilnahmegebühr gemäß Rechnung zu zahlen. Maßgebend ist der Posteingangsstempel. Es ist möglich, nach Absprache einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Einzelne Teile der Veranstaltung können nicht gebucht werden. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht nur die Verpflichtung zur Rückerstattung der bereits gezahlten Teilnahmegebühr. In Ausnahmefällen behalten wir uns den Wechsel von Referenten und/oder Änderungen im Programmablauf vor. In jedem Fall beschränkt sich die Haftung von Ice Seminars ausschließlich auf die Teilnahmegebühr. Datenschutz: Ice Seminars erhebt und verarbeitet Ihre Adressdaten für eigene Werbezwecke und ermöglicht ausgewählten Partnern, Ihnen im Rahmen der werblichen Ansprache Informationen und Angebote zukommen zu lassen. Bei der technischen Durchführung der Datenverarbeitung bedienen wir uns teilweise externer Dienstleister. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie durch Mitteilung an uns der Verwendung Ihrer Daten durch uns oder Dritte für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse: team@iceseminars.eu oder eine andere oben angegebene Kontaktmöglichkeit.

Software as a Service – Geschäftsmodell im Detail

SEMINAR 2016

Großraum München/Berlin

Artikel und Ressourcen zu SaaS des Referenten (Auszug):

1. Interview mit Philippe Botteri

<http://www.iceventure.de/blog/web-summit-2015/the-state-of-european-saas-the-eu-ecosystem-the-story-of-a-great-saas-investor-interview-with-philippe-botteri-accel-partners.html>

2. Interview mit Nicolas Dessaigne, Co-Founder Algolia

<http://www.iceventure.de/blog/news/interview-with-nicolas-dessaigne-co-founder-algolia-saas-startup-europe.html>



3. SaaS Sales und Marketing – der Weg zum Hockeystick

<https://www.linkedin.com/pulse/saas-sales-marketing-und-der-weg-zum-hockeystick-insights-eggerz>

4. Was macht der SaaS Customer Success Manager & warum er in Zukunft besonders wichtig wird

<http://www.iceventure.de/blog/start-up/was-macht-der-saas-customer-success-manager-seine-bedeutung-software-as-a-sevice-08-2016.html>

Mehr unter: www.iceventure.de/saas.html

IceSeminars

+49/8131/506249

team@iceseminars.eu

www.iceseminars.eu