Forrester-Report: Zuora auf Spitzenposition unter allen 'Subscription Billing Platforms'

Forrester-Report: Zuora auf Spitzenposition unter allen "Subscription Billing Platforms"

Zuora (https://de.zuora.com), der weltweit führende Anbieter einer Lösung für Abo-Abrechnung, Commerce und Finanzen, wurde von Forrester im aktuellen Forrester Wave-Report für Abo-Abrechnungsplattformen (4. Quartal 2015) (Forrester Research (https://www.zuora.com/forrester-wave-report-subscription-billing-platforms/), Inc., 11. November 2015, Peter Sheldon und Lily Varon) als Leader eingestuft. Unter den acht bewerteten Anbietern belegt Zuora sowohl im Bereich "Offering", als auch im Bereich "Strategy" die Spitzenposition."Zuora verwaltet derzeit über 10 Mrd. US-Dollar in Form von Abo-Umsätzen für seine mehr als 400 Kunden mit aktiven Abo-Angeboten. Seit seiner Gründung im Jahr 2008 verzeichnete das Unternehmen ein spektakuläres Wachstum und konnte sich als renommierter Anbieter auf dem Gebiet der Abo-Verwaltung etablieren", so Forrester. "Das Unternehmen nutzt seine Ressourcen, um innovative Lösungen zu finden. Dabei werden neue Begriffe wie "Relationship Business Management" geprägt und die Kunden des Unternehmens können auf der Basis dieser Lösung bahnbrechende Geschäftsmodelle der nächsten Generation entwickeln. Das Unternehmen richtet sich an Branchen aller Ausrichtungen und konzentriert sich besonders auf die Gebiete Hightech, Telekommunikation, Medien und Internet der Dinge", heißt es im Report weiter.
Laut den Autoren des Reports ist der Abo-Abrechnungsmarkt "überraschend ausgereift und nimmt heute in vielen Branchen eine immer größere Rolle ein". Im Report werden vier wichtige Faktoren hervorgehoben, die dafür verantwortlich sind, dass Unternehmen immer häufiger mit solchen Abo-Geschäftsmodellen experimentieren und diese bei erfolgreicher Annahme dauerhaft implementieren: Der Wunsch nach langfristigen Kundenbeziehungen, mehr Einblicke in Kundendaten, der Wunsch nach Kapitalisierung von Modellen in der Cloud und die gestiegene Experimentierfreudigkeit mit vernetzten Produkten.
"Unsere Vision ist eine umwälzende Evolution, in der nicht mehr das produktorientierte Angebot im Mittelpunkt steht, sondern die globale Subscription Economy", erklärte Tien Tzuo, Mitgründer und CEO von Zuora. "Wir möchten unseren Kunden dabei helfen, von diesem Wandel in Richtung abobasiertes Geschäftsmodell zu profitieren und ihre Abonnenten ins Zentrum ihrer Aktivitäten zu rücken, damit sie für beide Seiten erfolgsversprechende und funktionierende Abo-Beziehungen entwickeln können. Zuora liefert die agilste und umfassendste Lösung auf dem Markt für die Automatisierung und Skalierung von Abo-Modellen sowie die Bereitstellung von Abo-Kennzahlen, die nützliche Einblicke in jede Phase des Kunden-Lebenszyklus bieten - vom ersten Kontakt des Abonnenten bis hin zu den erzielten Gewinnen".
"Unternehmen aus allen Branchen benötigen eine innovative Strategie, um in der "Subscription Economy" erfolgreich zu sein. Sie brauchen eine Lösung, die ihnen dabei hilft zu verstehen, wie sie Abonnenten an sich binden und erfolgreich langfristige Beziehungen zu ihnen aufbauen", so Guillaume Vives, Senior Vice President of Product bei Zuora. "Wir erleben Tag für Tag, wie gut unsere Lösung bei den Kunden ankommt und weltweit immer mehr Begeisterung erfährt, und sind sehr stolz über Zuora's Spitzenposition in den Kategorien "Current Offering" und "Strategy"."
Zuora's Anfangserfolg setzte sich auch im Jahr 2015 fort, als das Unternehmen folgende Meilensteine erreichte:
- Eine neue Finanzierungsrunde mit 115 Mio. US-Dollar (https://www.zuora.com/press-release/zuora-receives-115-million-investment-as-subscription-economy-goes-mainstream/), wodurch sich die Gesamtfinanzierung auf 250 Mio. US-Dollar erhöht
- Die Einführung des RBM Connect (https://www.zuora.com/press-release/zuora-launches-rbm-connect-marketplace-foster-subscription-business-model-innovation/)-Marktplatzes
- Die Übernahme von Frontleaf (https://www.zuora.com/press-release/zuora-acquires-frontleaf-launches-subscriber-experience-analytics-application-help-companies-deepen-subscriber-relationships/), einem Anbieter von Nutzungsanalysen
- Die Einführung von Insights (https://www.zuora.com/press-release/zuora-acquires-frontleaf-launches-subscriber-experience-analytics-application-help-companies-deepen-subscriber-relationships/), einer Lösung zur Analyse von Abo-Erlebnissen
- Neue Büros in Japan (https://www.zuora.com/press-release/zuora-ignites-subscription-economy-in-japan/) und Deutschland
Laden Sie den Report "The Forrester Wave: Subscription Billing Platforms, Q4 2015" hier (https://www.zuora.com/forrester-wave-report-subscription-billing-platforms/) herunter.
Das sagen Zuoras Kunden und Partner
"Obwohl die "Subscription Economy" traditionelle Geschäftsmodelle buchstäblich auf den Kopf stellt, konnten wir den Übergang von unserem alten Geschäftsmodell zum Abo-Modell dank Zuora nahtlos und ohne Probleme realisieren - das ist einer der größten Vorteile dieser Lösung. Vom ersten Tag an hat Zuora uns genau die Funktionen bereitgestellt, die wir benötigten, um unser Abo-Erlebnis so zu gestalten, wie wir es wollten - mit durchdachten Abo-Angeboten und einer fortschrittlichen Lösung für das Subscriber-Relationship-Management. Mit den erzielten Ergebnissen sind wir sehr zufrieden."
Herve Coureil, CIO bei Schneider Electric.
"Wir möchten Zuora gerne zu dieser Spitzenposition in der Kategorie "Subscription Economy" gratulieren. Die Zusammenarbeit mit Zuora ist für uns überaus zufriedenstellend. Das Team hat uns dabei geholfen, unsere Technologieausgaben zu reduzieren. Nun können wir uns auf das konzentrieren, was wirklich wichtig ist: Innovation und echte Lösungen für unsere Kunden."
Matthew Baumgartner, CIO bei Servcorp
"Herzlichen Glückwunsch Zuora für diese Anerkennung eurer Leistung!"
Anne Gowan, Leiterin im Bereich Direct News und Media, The Guardian
"Wir beglückwünschen Zuora zu dieser Top-Position. Arrow setzt Zuoras Lösung für verschiedene Abo-Geschäfte ein. So ermöglicht Zuora die Bereitstellung unserer Software-as-a-Service (SaaS) und Data-as-a-Service (DaaS) Modelle, die auf einem ERP-System für die globale Durchführung von Transaktionen basieren. Vor Kurzem sind wir mit einer IoT-Plattform auf den Markt gegangen, bei der Zuora ebenfalls als potenzielle Lösung für das Device-as-a-Service-Angebot für unsere Kunden in Betracht kommt."
Matt Anderson, Chief Digital Officer und Präsident, Arrow Electronics
"Wir sind stolz darauf, viele führende Unternehmen aus dem gesamten digitalen Ökosystem zu unseren Partnern zählen zu dürfen. Zuora ist einer davon. Das Unternehmen hat die Anerkennung durch Forrester mehr als verdient. Dank der Kombination aus unserer globalen Zahlungslösung und Expertise im Bereich Digital Content zusammen mit Zuoras leistungsstarkem Angebot gehören unsere Kunden zu den führenden Anbietern in der Subscription Economy."
Kevin Dallas, Chief Product und Marketing Officer, Global eCommerce bei Worldpay
Weitere Ressourcen
" The Subscription Economy: A Business Transformation (https://medium.com/JHDSFHGDGDGSSVBHRIJEM2JFDHBNBRBRJSSFHFBBF/the-subscription-economy-a-business-transformation-83d6fb24a2f9)" von Tien Tzuo, CEO bei Zuora
Zuoras CEO im Forbes Magazine (http://www.forbes.com/sites/amyfeldman/2015/11/04/zuoras-tien-tzuo-had-a-big-idea-for-software-to-drive-the-subscription-economy-he-almost-blew-it/)
SlideShare: " Erfolgreich in die Subscription Economy (http://www.slideshare.net/Zuora_Germany/zuora-subscriptioneconomy-slideshowgermm1)"
Folgen Sie uns online:
Facebook.com/zuora (https://www.facebook.com/zuora?_rdr)
  @Zuora_Germany (https://twitter.com/zuora_germany)
SubscriptionEconomy (src=typd'>https://twitter.com/search?q=SubscriptionEconomy
src=typd)
Über Zuora, Inc.
Zuoras Lösung für Relationship Business Management (RBM) hilft Unternehmen unabhängig von der Branche dabei, ihre Produkte und Services in Form von Abos anzubieten, innovative Pay-as-you-go- und Paket-Modelle zu implementieren, nie dagewesene Einblicke in das Abonnentenverhalten zu erhalten, neue Umsatzquellen zu erschließen und Marktsegmente neu zu gestalten, um so einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen. Neben seinem Hauptsitz im Silicon Valley verfügt Zuora außerdem über Niederlassungen in Atlanta, Boston, London, Paris, München, Peking, Sydney, Tokio, Amsterdam, Wien, Kopenhagen und Stockholm. Zuora zählt Unternehmen aus allen erdenklichen Branchen zu seinen Kunden, zum Beispiel aus den Sektoren Medien, Reisen, Konsumgüter, Cloud-Services und Telekommunikation. Zu Zuoras Kunden gehören die Financial Times, Schneider Electric, Box, Honeywell, NCR, RTL, lynda.com, The Guardian, YP.com, BlueJeans, Shutterfly, TripAdvisor, Vivint und Trulia.
(Die oben genannten Warenzeichen sind Eigentum der entsprechenden Unternehmen. Keine Aussage in dieser Pressemitteilung ist widersprüchlich auszulegen oder impliziert in irgendeiner Art und Weise die Unterstützung, Zustimmung oder Empfehlung von Zuora oder eines Aspekts dieser Pressemitteilung durch eines dieser Unternehmen.)
Mehr Informationen über Zuora finden Sie auf der offiziellen Website: https://de.zuora.com (https://de.zuora.com).

Pressekontakt

PR-Gateway.de

80539 München

Firmenkontakt

PR-Gateway.de

80539 München

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage