



U-S-C Umfrage bestätigt: Interesse an Adobe Abo steigt deutlich! Aber: Warum heißt das Adobe Abo „Team Cloud“?

München, 28. Februar 2013 – „Abonnieren oder Kaufen – wie viel Zukunft hat das Software-Abo?“ – Das war für den Münchener Softwarehändler U-S-C die zentrale Frage der jährlichen Umfrage unter 10.000 Geschäftskunden. Am Beispiel der *Adobe Creative Cloud für Teams* wollte U-S-C wissen: Wie viel weiß der Kunde über die Abo-Modelle von Adobe?

Jeder Zweite kennt Adobe Abo-Modell – aber nur jeder Dritte würde es wählen!

„Die Umfrage zeigte, dass 51 Prozent unserer Kunden von „Team Cloud“ gehört haben“, betont U-S-C Geschäftsführer Walter Lang, „Aber seitens der Hersteller ist noch sehr viel Aufklärungsarbeit zu leisten, denn zwischen Interesse und Entscheidung klafft noch eine große Lücke. Nur 35 Prozent unserer Kunden würden abonnieren.“

69 Prozent wussten nicht, dass „Team Cloud“ ein Abo ist!

Peter Reiner versucht diesen Missstand zu begründen: „Eventuell ist der Name etwas unglücklich gewählt.“ Über zwei Drittel der Befragten gaben an, dass sie beim Begriff „Cloud“ nicht an ein Software-Abo lokal auf dem PC gedacht hätten. Für 91 Prozent der U-S-C Kunden ist es wichtig, dass bei einem Software-Abo alle Daten auf dem eigenen PC bleiben. Aber nur 31 Prozent wussten, dass das bei der Adobe Cloud der Fall ist.

Der Preis entscheidet: Der Kunde wünscht bei einem Abo mehr Vorteile!

Besonderen Wert legt der Kunde beim Abschluss eines Abos auf einen deutlich erkennbaren Preisvorteil gegenüber einem Kauf. 91 Prozent der Befragten betonten, dass ein klarer Preis-Vorteil für die Abo-Entscheidung entscheidend ist; 72 Prozent würden ein besonderes Mietmodell wie „Pay10/Get 12“ begrüßen.

Nach dem Kauf ist vor dem Kauf

Besonders freute sich die U-S-C Geschäftsführung über den hohen Stellenwert der persönlichen Beratung. 75 Prozent der Befragten gaben an, dass sie beim Händler kaufen, da die persönliche und geschulte Betreuung gerade auch nach Kaufabschluss sehr wichtig sei. Ein Service, den U-S-C besonders durch die Kooperation mit Tech Data zu 100 Prozent erfüllen kann. Katja Danneberg von Tech Data bestätigt: „Mit unserem langjährigen Partner U-S-C sind wir ideal aufgestellt, um das Adobe Subscription Geschäft für unsere Endkunden erfolgreich umzusetzen.“

Über die U-S-C GmbH:

Die U-S-C GmbH mit Sitz in München ist seit 10 Jahren Spezialist für den Handel mit gebrauchter und neuer Software. Als Gebrauchtssoftware-Händler kauft, verkauft und tauscht U-S-C gebrauchte Produkte schon immer gemäß den Richtlinien des EuGH-Urteils vom 03.07.2012. Der Lizenztransfer ist stets zu 100 Prozent rechtssicher und gebrauchte Download Software (z.B. MS Office 2007) wird nur inkl. der Vernichtungserklärung verkauft. Außerdem ist U-S-C freier Lizenzgutachter und führt – als Experte für Microsoft, VMware, Adobe und Citrix – Lizenz-Audit-Vorbereitungen, Software Asset Management (SAM) und alle Hersteller übergreifende Lizenz-Workshops durch. U-S-C ist Adobe-Software-Partner sowie zertifizierter Citrix-Partner und kann daher als Silver Solution Advisor die Implementierung beim Kunden mit eigenen Citrix Technikern unterstützen. Weitere Informationen unter u-s-c.de.