

Von der Beratung zu Results as a Service

Software wird jedes Jahr teurer, der Ertrag von KI ist noch immer schwer nachzuweisen, und Europas Vorstände überdenken, von wem sie abhängig sind. Zusammen deuten diese Trends auf ein neues Verhältnis zwischen Unternehmen und ihren Beratern: Beahlt wird für Ergebnisse, nicht für Zeit.

Wofür zahlen Sie eigentlich? Für eine Lizenz, die bei jeder Verlängerung teurer wird? Für Beratertage, die in einem Foliensatz enden? Für ein Implementierungsprojekt, das ein Jahr dauert, bevor sich etwas ändert?

Jetzt die schwierigere Frage: Was hat es gebracht?

Viele Führungskräfte tun sich mit der Antwort schwer. In Gartners aktueller CEO-Umfrage gaben 44 % der CEOs an, dass es ihnen schwerfällt, ihren Stakeholdern finanzielle Erträge aus KI nachzuweisen; dennoch planen 75 %, ihre Technologieinvestitionen zu erhöhen ([Gartner, Oktober 2026](#)). Mehr auszugeben, ohne den Nutzen zu belegen, ist keine Strategie mit Zukunft.

01 Vier Markttrends laufen auf dieselbe Frage zu: Wofür zahlen wir eigentlich?

Jeder Trend für sich ist bekannt. Zusammen verändern sie, was Führungskräfte von jedem Anbieter und jedem Berater erwarten sollten.

ABBILDUNG 1 Vier Trends, eine Richtung

Trend	Was die Daten zeigen	Was das für Führungskräfte bedeutet
Softwarekosten wachsen schneller als der Nutzen	Die SaaS-Inflation erreichte im Juni 2026 den Rekordwert von 16,4 % und lag nach Daten von Anfang September bei 14,3 % (Vertice). Unternehmen lassen 36 % ihrer SaaS-Lizenzen ungenutzt, und 61 % der IT-Verantwortlichen mussten wegen ungeplanter SaaS-Kostensteigerungen Projekte streichen (Zylo).	Die Lizenzkosten steigen schneller als der Nutzen dahinter
Souveränität kommt auf die Vorstandsagenda	61 % der CIOs in Westeuropa erwarten, dass sie sich aus geopolitischen Gründen stärker auf lokale oder regionale Cloud-Anbieter stützen werden (Gartner). In der DACH-Region halten 83 % der Unternehmen es für realistisch, dass ein Anbieter kritische Dienste abschaltet, doch nur 57 % haben eine Exit-Strategie (Lünendonk via E3).	Abhängigkeit von einzelnen Anbietern ist heute ein strategisches Risiko
Preise orientieren sich am Ergebnis	18,7 % der Unternehmen nutzen inzwischen ergebnisbasierte Preismodelle, die an vereinbarte Kennzahlen gebunden sind, und liegen damit erstmals nahezu gleichauf mit der Abrechnung pro Nutzer (17,1 %) (Futurum). Salesforce berechnet einige KI-Agenten nur noch pro gelöstem Fall.	Käufer erwarten zunehmend, dass Anbieter für das Ergebnis einstehen

Trend	Was die Daten zeigen	Was das für Führungskräfte bedeutet
Services werden zu Software	Investoren beschreiben einen Wandel von Software as a Service zu Service as Software, bei dem der Anbieter, nicht der Kunde, für das Ergebnis verantwortlich ist (Foundation Capital).	Arbeit, die bisher in Stunden eingekauft wurde, lässt sich als Ergebnis einkaufen

Der gemeinsame Nenner ist Verantwortung. Ob ein Anbieter Software, Services oder beides verkauft: Käufer fragen zunehmend nach dem Ergebnis, nicht nach dem Weg dorthin.

02 Nach Software as a Service kommt Results as a Service

Software as a Service hat Unternehmen davon befreit, Software selbst zu installieren und zu betreiben. Nicht befreit hat es sie davon, dafür zu zahlen, Jahr für Jahr, ob der Nutzen eintrat oder nicht.

Der nächste Schritt ist Results as a Service. Der Käufer zahlt nicht mehr für Zugang, Stunden oder einen Projektplan, sondern für ein Ergebnis, das geliefert wurde.

Die Vorstandsebene bewegt sich bereits in diese Richtung. In derselben Gartner-Umfrage nannten 63 % der CEOs eine radikale Neugestaltung des Operating Models als einen der wichtigsten Schritte, um die finanziellen Erträge aus KI zu beschleunigen. Gartners Empfehlung an CIOs weist in dieselbe Richtung: starre Abhängigkeiten abbauen, damit das Unternehmen den Anbieter wechseln kann, und Ergebnisse messen statt KI-Aktivität ([Gartner, Oktober 2026](#)).

03 Von der Beratung zu Results as a Service: Wir wollen für Ergebnisse bezahlt werden, nicht für Zeit

Bisher haben Kunden Berater vor allem für Zeit bezahlt. Ab heute will Rhino MC für Ergebnisse bezahlt werden.

Was sich für unsere Kunden ändert:

- ◆ **Sie zahlen für das Ergebnis, nicht für Beratertage**
- ◆ **Sie warten nicht monatelang auf eine Implementierung.** Ergebnisse kommen in Tagen und Wochen
- ◆ **Sie brauchen keinen separaten Systemintegrator.** Unsere Produkte laufen neben Ihren bestehenden Tools, die Einrichtung übernehmen wir
- ◆ **Sie sehen den Effekt in der GuV.** Das Ergebnis ist darauf ausgelegt, laufende Kosten zu senken, angefangen bei den Lizenzen

04 Beraterinnen, Berater und KI-Agenten: ein Team, gebaut für Tempo

Um Ergebnisse so schnell zu liefern, haben wir unser Team um KI-Agenten erweitert. Einen von ihnen lernen Sie gleich kennen: **Leni by Rhino MC**. Leni erklärt unsere Lösungen in unseren Videos und beantwortet Anrufe und Chats dazu. Andere arbeiten im Hintergrund, an der Seite unserer Beraterinnen und Berater und im Backoffice.

Rhino MC ist heute eine Beratung, in der erfahrene Köpfe aus den weltweit führenden Beratungen gemeinsam mit KI-Agenten arbeiten, vor Ort beim Kunden.

Die Rollen sind klar verteilt (Abbildung 2).

ABBILDUNG 2 Beraterinnen, Berater und KI-Agenten, ein Team

	KI-Agenten	Beraterinnen und Berater
Was sie bekommen	Ein klares Ziel	Die Situation, die Menschen und die Prioritäten des Kunden
Was sie tun	Arbeiten die Aufgabe als agentisches System ab und erreichen sehr schnell ein gutes erstes Ergebnis	Bringen Urteilsvermögen und Erfahrung in dieses Ergebnis ein: was zählt, was fehlt, was zu entscheiden ist
Worin sie am stärksten sind	Tempo, Skalierung und wiederkehrende Arbeit	Kontext, Abwägungen und Veränderung in der Organisation

Keiner ersetzt den anderen. Die Agenten machen das Ergebnis schnell, die Menschen machen es richtig.

05 Was wir einmal lernen, machen wir zum Asset

KI-Agenten eröffnen einer Strategieberatung etwas Neues: Wir können komplette Softwareprodukte selbst bauen und unseren Kunden zur Verfügung stellen.

Jedes Projekt lehrt uns etwas. Statt diese Erfahrung in Folien und Köpfen von Kunde zu Kunde zu tragen, machen wir daraus Assets: Tools, die Teile unserer eigenen Arbeit automatisieren und den Kunden viel schneller zum Ergebnis bringen. Was im letzten Projekt ein Team Wochen gekostet hat, ist im nächsten der Ausgangspunkt.

Diese Assets finden Sie im Rhino Technology Marketplace.

06 Transformation auf Konzernniveau zu Boutique-Konditionen

Komplexe, individuelle Transformationsprogramme waren bisher vor allem etwas, in das große Konzerne investiert haben. Viele Strategieberaterinnen und -berater von Rhino MC haben dort ihre Erfahrung gesammelt. Für die meisten Mittelständler wären diese Programme zu groß, zu unflexibel und zu teuer gewesen.

Menschen und KI-Agenten verändern diese Rechnung gemeinsam. Dieselbe Erfahrung, kombiniert mit Assets, die einen Großteil der Routinearbeit übernehmen, macht diese Art der Beratung für mittlere und größere Mittelstandsunternehmen bezahlbar, und das in sehr kurzer Zeit: Boutique-Konditionen statt Konzernbudgets.

Dafür gibt es einen Grund. Wir wollen die Transformation in Deutschland beschleunigen und auf die nächste Stufe heben, indem wir Premium-Ergebnisse zu den Unternehmen bringen, die einen Großteil der deutschen Wirtschaft tragen.

07 Der Wert entsteht über zwei Hebel: GuV und Souveränität

Hebel 1: direkte Wirkung auf die GuV

Wenn SaaS-Preise zweistellig steigen, ist jede Lizenz, die nicht mehr gebraucht wird, eine Einsparung, die der CFO sofort sieht. Dieser Wert braucht keinen Business Case als Beleg; er zeigt sich bei der nächsten Vertragsverlängerung.

Hebel 2: Souveränität

Souveränität heißt nicht, alles selbst zu bauen. Sie heißt, weniger von einem einzelnen Anbieter abzuhängen, sodass dessen Preise oder Roadmap nicht mehr über Ihre entscheiden, und echte Wahlmöglichkeiten im Markt zu haben.

Die beiden Hebel verstärken sich gegenseitig. Ein Unternehmen, das mehr von seiner eigenen IT-Landschaft selbst steuert, zahlt weniger dafür und verhandelt aus einer stärkeren Position, wenn es doch einkauft.

08 Wir fangen gerade erst an: der Rhino Technology Marketplace

Rhino MC Service Management Accelerator for IT ist eines der ersten Produkte im Rhino Technology Marketplace, neben dem IT Org Fitness Check, dem „Triple A“ AI Readiness Check und dem Sovereign AI & App Builder. Weitere folgen.

Am IT Service Management (ITSM) zeigt sich der Wandel besonders deutlich. Ein großer Teil der Arbeit wiederholt sich, sie läuft auf teuren SaaS-Plattformen, und genau hier werden Lizenzkosten und Anbieterabhängigkeit sichtbar.

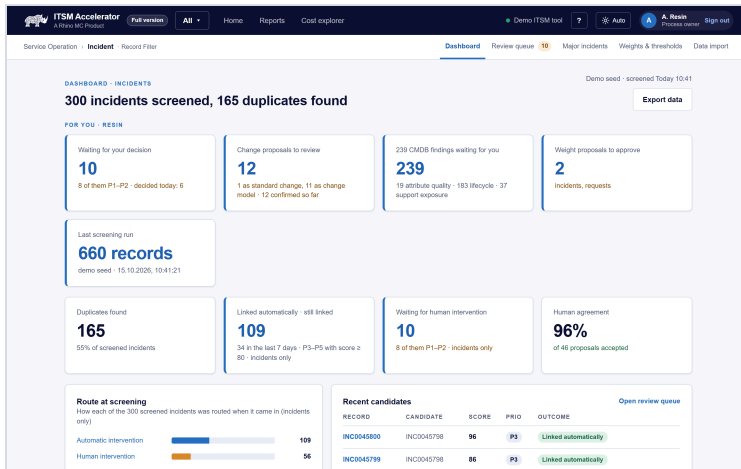
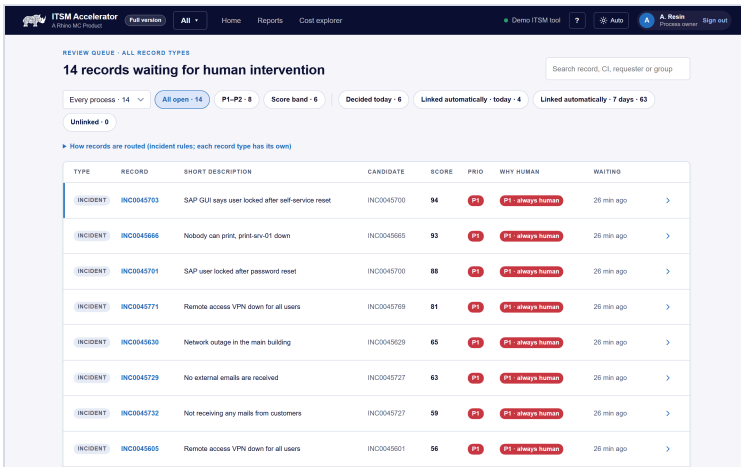
Das Ergebnis, vorab vereinbart. Bevor die Arbeit beginnt, vereinbaren wir mit Ihnen, was Rhino MC ITSM Accelerator liefert:

- ◆ doppelte Tickets, gefunden, bevor ein Service-Desk-Agent sie öffnet
- ◆ die Changes, die sich ständig wiederholen, bereit, zu Standard Changes zu werden
- ◆ messbare Datenqualität in der Configuration Management Database (CMDB), mit allen leeren, unplausiblen oder End-of-Life-Einträgen benannt

Von Ihren Leuten abgenommen. Die KI-Agenten schlagen vor; Verantwortliche nehmen jeden Befund mit einem Klick an oder lehnen ihn ab. Nichts geht automatisch live, jede Entscheidung hat eine benannte verantwortliche Person und wird in einem exportierbaren Audit-Log festgehalten. Rhino MC ITSM Accelerator läuft neben allen gängigen ITSM-Tools wie ServiceNow, Jira und Freshservice.

In diesem 60-Sekunden-Video zeigt Leni, unsere KI-Agentin, Rhino MC ITSM Accelerator bei der Arbeit.

► [Rhino MC ITSM Accelerator in 60 Sekunden](#)

ABBILDUNG 3 Incident-Dashboard: doppelte Tickets, markiert, bevor jemand sie öffnet (Beispieldaten)**ABBILDUNG 4** Review-Queue: jeder Befund wartet auf die Entscheidung einer verantwortlichen Person (Beispieldaten)

REVIEW QUEUE - ALL RECORD TYPES
14 records waiting for human intervention

Search record, CI, requester or group

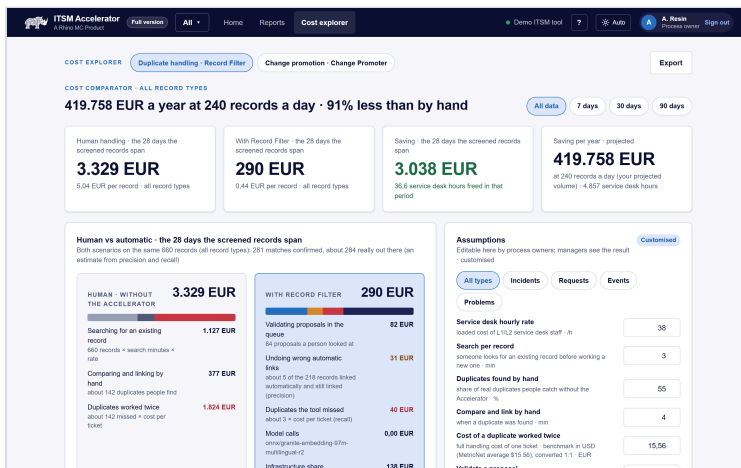
Every process - 14 | All open - 14 | P1-P2 - 8 | Score band - 6 | Decided today - 6 | Linked automatically - today - 4 | Linked automatically - 7 days - 63

Unlinked - 0

How records are routed (incident rules; each record type has its own)

TYPE	RECORD	SHORT DESCRIPTION	CANDIDATE	SCORE	PRI	WHY HUMAN	WAITING
INCIDENT	INC0045703	SAP GUI says user locked after self-service reset	INC0045700	94	P2	P1 - always human	26 min ago
INCIDENT	INC0045666	Nobody can print, print-srv-01 down	INC0045665	93	P3	P1 - always human	26 min ago
INCIDENT	INC0045701	SAP user locked after password reset	INC0045700	88	P3	P1 - always human	26 min ago
INCIDENT	INC0045771	Remote access VPN down for all users	INC0045769	81	P3	P1 - always human	26 min ago
INCIDENT	INC0045630	Network outage in the main building	INC0045629	65	P3	P1 - always human	26 min ago
INCIDENT	INC0045729	No external emails are received	INC0045727	63	P3	P1 - always human	26 min ago
INCIDENT	INC0045732	Not receiving any mails from customers	INC0045727	59	P3	P1 - always human	26 min ago
INCIDENT	INC0045605	Remote access VPN down for all users	INC0045601	56	P3	P1 - always human	26 min ago

In Ihren Zahlen gemessen. Der Cost Explorer übersetzt jeden Befund in eingesparte Stunden und Euro, auf Basis von Annahmen, die Ihr Prozessverantwortlicher festlegt.

ABBILDUNG 5 Cost Explorer: eingesparte Stunden und Euro (Beispieldaten)

09 Messen Sie uns am Ergebnis

NÄCHSTER SCHRITT

Wenn die Frage des Marktes lautet „Wofür zahlen wir eigentlich?“, ist die beste Antwort ein Ergebnis, das Sie sehen können. [Fordern Sie Zugang](#) zum ITSM Accelerator an. Dann:

- 1 Schicken Sie uns die ausgefüllte Vorlage (im Tool herunterladbar) mit Ihren Daten
 - 2 KI analysiert **bis zu 1.000 Datensätze**
 - 3 Sie erhalten **Ergebnisse innerhalb von zwei Werktagen** und ein 30-minütiges Readout
- Sie möchten keine echten Daten hochladen? Erkunden Sie das Tool mit Beispieldaten.

Vom Zugang zum Ergebnis. Mit Software as a Service haben Unternehmen für Zugang bezahlt. KI-Agenten, die mit erfahrenen Beraterinnen und Beratern zusammenarbeiten, machen es jetzt möglich, stattdessen für das Ergebnis zu zahlen. Diesen Wandel vollzieht Rhino MC, beginnend mit Rhino MC Service Management Accelerator for IT.

QUELLEN

- ◆ [Gartner: 44% of CEOs struggle to demonstrate AI financial returns](#) (20. Okt. 2026; 203 CEOs, April–Mai 2026)
- ◆ [Vertice: SaaS inflation rate](#) (aktualisiert Oktober 2026)
- ◆ [Zylo: 2026 SaaS Management Index](#) (29. Jan. 2026)
- ◆ [Gartner: 61% of Western European CIOs to increase reliance on local cloud providers](#) (12. Nov. 2025; 241 CIOs)
- ◆ [E3 Magazin zur Lünendonk-Studie „Digitale Souveränität: Vom Risiko zur Resilienz“](#) (30. Apr. 2026; 155 Interviews in DACH)
- ◆ [Futurum: Salesforce bets on pay-per-resolution](#) (25. Juni 2026; Umfrage n=830)
- ◆ [Foundation Capital: AI leads a service-as-software paradigm shift](#) (19. Apr. 2024)