

stripe

So finden Sie heraus, ob nutzungsabhängige Tarife die richtige Wahl für Sie sind



Vorwort

In einer aktuellen Umfrage unter 1.500 Unternehmen geben 40 % an, 2024 ihre Preisstruktur ändern zu wollen. Der Hintergrund: Verbrauchs- oder nutzungsabhängige Tarife haben sich als geeignete Strategie für Unternehmen erwiesen, die ihre Einnahmen an die konkrete Kundennutzung knüpfen wollen. Das Preismodell ist bereits in etlichen Branchen etabliert und erfreut sich insbesondere bei SaaS- und KI-Unternehmen wachsender Beliebtheit.

Allerdings sind dabei einige Unterschiede zu beachten. Deshalb sollten sich Unternehmen genau überlegen, welche Faktoren sie bei der Preisfindung wie stark gewichten wollen.

Nutzungsabhängige Tarifmodelle sind weit verbreitet. Im Technologiesektor sind sie vor allem bei Infrastruktur-, Middleware- und SaaS-Anbietern anzutreffen. Und bei Strom- und Mobilfunkanbietern sind sie längst die Norm.

Infrastruktur



Middleware



SaaS



Doch wie soll man überhaupt entscheiden, ob nutzungsabhängige Preise für das eigene Unternehmen, die eigenen Produkte und die eigene Kundenstruktur geeignet sind? Und wie wirkt sich eine entsprechende Preisstruktur auf den Betrieb aus?

Antworten auf diese und weitere Fragen finden Sie in diesem Leitfaden.

Nutzungsabhängige Preise oder Pauschaltarife?

Mit nutzungsabhängigen Preisen kann man Kunden- und Geschäftsanreize gut miteinander in Einklang bringen. Denn abgerechnet wird bei diesem Modell nur dann, wenn ein bestimmtes Ergebnis erzielt wird. So können Sie Ihre Einnahmen unbegrenzt steigern, sofern der Verbrauch zunimmt. Außerdem wird die Kundenbindung dadurch begünstigt, dass nur der tatsächliche Verbrauch kostenpflichtig ist. Im Vergleich dazu wird bei Pauschaltarifen schon der bloße Zugriff auf das Produkt ungeachtet von dessen tatsächlicher Nutzung berechnet (z. B. mit 100 €/Monat). Börsengehandelte Softwareanbieter wie Zapier und Snowflake haben bereits solide nutzungsabhängige Preismodelle entwickelt und profitieren seitdem von stärkerem Wachstum und einer höheren Kundenbindung als ihre Konkurrenz.

Vor- und Nachteile

Nutzungsabhängige Preise

VORTEILE	NACHTEILE
• Einfacher Einstieg: Kundinnen und Kunden profitieren von sofortiger Verfügbarkeit ohne Vorauszahlung. Dies könnte mehr Anmeldungen und eine stärkere Nutzung zu Beginn begünstigen. • Skalierbarkeit: Die Nutzung kann flexibel an den wachsenden Bedarf angepasst werden und Sie profitieren von entsprechend höheren Einnahmen. Einnahmesteigerungen sind so auch ohne Zusatzverkäufe möglich. • Kundenbindung: Da nur bei tatsächlicher Nutzung gezahlt werden muss, sinkt die Abwanderungsrate.	• Geringe Planungssicherheit: Finanzabteilungen brauchen Planungssicherheit. Und auch Sie wollen vermutlich so früh wie möglich wissen, wie hoch Ihre Einnahmen ungefähr ausfallen werden. Doch bei einem neuen Produkt weiß man meist nicht genau, wie stark es letztlich eingesetzt wird, und kennt daher auch nicht die endgültigen Kosten. • Saisonale Schwankungen: Wird Ihr Produkt durchgehend genutzt? Und falls nicht: Wie wirkt sich das auf Ihren Cashflow aus? Diese Frage stellt sich vor allem bei Software für Touristik und Veranstaltungen. • Höherer Ressourcenaufwand für Kommunikation und Kontrolle: Um Rechnungsstreitigkeiten aus dem Weg zu gehen, benötigen Sie die richtigen Kontroll- und Berichtsfunktionen. Ansonsten riskieren Sie fehlerhafte Rechnungen, Anfechtungen und belastete Kundenbeziehungen.

Pauschaltarife

VORTEILE	NACHTEILE
• Benutzerfreundlichkeit: Alles ist unkompliziert umzusetzen und es gibt eine hohe Kostentransparenz. • Planungssicherheit: Unternehmen können dank der festen Abonnements fundiertere Umsatz- bzw. Kostenprognosen treffen und die Kundinnen und Kunden können ihre Kosten besser einschätzen.	• Mögliche Unterauslastung: Wer das Produktpotenzial nicht voll ausnutzt, fühlt sich möglicherweise übervorteilt. • Komplizierterer Einstieg: Wird kein Gratistarif angeboten, wirken hohe Abonnementgebühren anfangs möglicherweise abschreckend.

Die beiden Tarifmodelle weisen sehr unterschiedliche Wertschöpfungsprofile auf. Sie lassen sich allerdings auch kombinieren (z. B. 100 €/Monat zzgl. 0,01 € je API-Aufruf). Junge Unternehmen können etwa mit einem Abonnement zum Pauschaltarif anfangen und mit zunehmender Kundenkenntnis und Produktnutzung dann schrittweise ein hybrides Modell aufbauen. So können sie das Benutzererlebnis laufend verbessern und zugleich ihre Einnahmen steigern.

Gängige nutzungsabhängige Tarifmodelle

Es gibt bereits etliche etablierte Tarifmodelle, die die tatsächliche Nutzung berücksichtigen. Hier einige Beispiele:

- Pauschaltarife mit festem Nutzungskontingent
- Nachträgliche Abrechnung (Pay as you go)
- Pauschaltarife mit Nachberechnung
- Vorauszahlung/Gutschrift

Bei einem **Pauschaltarif mit festem Nutzungskontingent** berechnen Sie eine feste monatliche Gebühr und gewähren im Gegenzug ein bestimmtes Nutzungsvolumen. Dabei handelt es sich um ein besonders einfaches nutzungsabhängiges Tarifmodell, das die Planbarkeit von Abonnements mit der Skalierbarkeit nutzungsabhängiger Tarife kombiniert. Ist das vereinbarte Nutzungsvolumen aufgezehrt, muss ein neues Kontingent erworben oder ein anderer Tarif abgeschlossen werden.

Bei „**Pay as you go**“-**Tarifmodellen** stellen Sie das Nutzungsvolumen in einem bestimmten Zeitraum fest und stellen erst danach eine Rechnung aus.

Bei **Pauschaltarifen mit Nachberechnung** erhalten Sie also zunächst eine pauschale Gebühr, mit der ein bestimmtes Nutzungsvolumen abgegolten wird. Die ggf. darüber hinausgehende Nutzung wird dann am Ende des Abrechnungszeitraums fakturiert. Dieser Ansatz kombiniert die Planbarkeit von Abonnements mit der Skalierbarkeit nutzungsabhängiger Tarife.

Bei einer **Vorauszahlung (credit burndown)** wird im Vorfeld für die Nutzung eines bestimmten Produkts bezahlt und das gewährte Kontingent dann nach und nach aufgezehrt.

Wie Sie das passende Tarifmodell für Ihr Start-up finden, erfahren Sie in unserem [Leitfaden zu SaaS-Tarifen](#), der auf Gesprächen mit Gründerinnen und Gründern führender Softwareunternehmen, Investorinnen und Investoren sowie dem Stripe-Expertenteam basiert.

Abrechnung nutzungsabhängiger Tarife

Bei einer nutzungsabhängigen Abrechnung sind etliche Dinge zu beachten.

- **Abrechnungsgrundlage:** Dabei handelt es sich um die Kennzahl, aus der sich der Abrechnungsbetrag ergibt (z. B. die Anzahl an API-Aufrufen in [Photoroom](#) oder der verwendete Speicherplatz (wie bei Amazon Web Services/[AWS](#))).
- **Nutzungsdaten:** Die Nutzungsdaten enthalten sämtliche Nutzungsereignisse – in Form von Rohdaten oder zu einem bestimmten Zeitraum. Diese werden der jeweiligen Kundin oder dem jeweiligen Kunden zugeordnet und mit einem Zeitstempel versehen.
- **Tarifmodell:** Das Tarifmodell gibt Ausschlag darüber, wie die Nutzungskosten berechnet werden. Es wird auf die Nutzungsdaten angewendet. Mögliche Varianten sind ein Pauschaltarif, nachträgliche Abrechnung oder eine Kombination aus beiden Ansätzen.
- **Abrechnung und Bezahlung:** Ihr System erstellt eine Rechnung unter Angabe von Nutzungskosten, Gesamtbetrag, Steuern und Fälligkeitsdatum. Wenn Sie ein solides Abrechnungssystem verwenden, erfolgt dieser Schritt meist automatisch.
- **Benutzerschnittstelle:** Es empfiehlt sich, Nutzungsdaten in Echtzeit zugänglich zu machen, damit Ihre Kundinnen und Kunden nicht bis zum Ende des Abrechnungszeitraums warten müssen, um ihren genauen Verbrauch festzustellen. Dazu können in der Benutzerschnittstelle Rohdaten oder Rechnungsvorschauen angezeigt werden, die zudem die Verbrauchskontrolle vereinfachen.
- **Obergrenzen und Benachrichtigungen:** Nutzungs- und Kostengrenzen verbessern das Risikomanagement. Bei einer Überschreitung gibt das System eine Warnung aus oder schränkt die weitere Nutzung ein, um unangenehme Überraschungen auf der nächsten Rechnung und mögliche Zahlungsengpässe zu vermeiden.
- **Analysefunktionen:** Mit einem Data Warehouse für Nutzungsdaten und geeigneten Analyseprogrammen lassen sich Betriebseffizienz, Kundenservice und Prognosen verbessern. Wer seinen Verbrauch laufend im Blick behalten kann, hat seine Nutzungskontingente besser im Griff und muss nicht erst auf entsprechende Benachrichtigungen der Abrechnungsstelle warten.

Der wichtigste Faktor ist dabei stets die **Abrechnungsgrundlage**, auf der Sie Ihr Tarifmodell aufbauen. Diese sollte folgende Anforderungen erfüllen:

- ❶ Sie sollte leicht messbar und verständlich sein.
- ❷ Sie sollte zu Ihrer Kostenstruktur passen.
- ❸ Sie sollte auf den Produktnutzen abgestimmt sein.

Eignen sich nutzungsabhängige Tarife auch für Ihr Unternehmen?

Ob ein nutzungsabhängiges Tarifmodell für Sie geeignet ist, hängt von drei Faktoren ab:

Kundschaft

Nutzungsabhängige Tarife eignen sich nur dann, wenn Sie genau wissen, wie mit Ihrem Produkt auf Kundenseite ein Mehrwert geschaffen wird. Denn daraus ergibt sich letztlich Ihr Umsatz – und der Erfolg Ihres Unternehmens hängt davon ab, wie gut Sie diesen Zusammenhang verstehen.

Und wenn Ihr Produkt bzw. Service für die Wertschöpfung auf Kundenseite nicht absolut unverzichtbar ist, sollten Sie besser die Finger von nutzungsabhängigen Tarifen lassen. Beispielsweise verlassen sich zahllose Unternehmen in Sachen Marketing komplett auf HubSpot. Tag für Tag werden daraus Kontakte exportiert und auf dieser Grundlage neue Kampagnen gestartet. Das ist allgemein verständlich und lässt sich zudem genau messen und für die Preisbildung auswerten.

Abonnements eignen sich dagegen meist besser für Unternehmen, deren Angebot mit der täglichen Wertschöpfung nur mittelbar zu tun hat, die in diesem Zusammenhang aber dennoch eine Rolle spielen.

Auch Ihre Zielgruppe ist von Bedeutung. So sind nutzungsabhängige Tarife etwa in der Entwicklung fest etabliert. Wenn Sie also vor allem Kundinnen und Kunden in diesem Bereich ansprechen wollen, fahren Sie mit dem Modell meist besser.

Produkttyp

SB-Produkte ermöglichen eine genaue Nutzungs- und Kostenkontrolle und eignen sich damit sehr gut für nutzungsabhängige Tarife. Eher ungeeignet sind dagegen Produkte, bei denen sich Bereitstellung und Nutzungsmuster komplizierter gestalten.

Die meisten Firmen, die nutzungsabhängige Tarife verwenden, bieten Produkte an, die in technischer Hinsicht eher simpel sind, hohe Umsatz- oder Betriebskosten verursachen, für die Wertschöpfung relevant sind und deren Nutzung gesteigert werden kann. Unternehmen im IaaS- oder PaaS-Geschäft (Infrastructure/Platform as a Service) und KI-Firmen, die skalierbare Cloud-Ressourcen wie AWS nutzen, bieten deshalb besonders häufig nutzungsabhängige Tarife an.

Wenn Sie Produkte anbieten, die sich sowohl für einzelne Teams als auch ganze Unternehmen eignen, sollten Sie nutzungsabhängige Tarifmodelle in Betracht ziehen. Ansonsten müssen Sie auf die nächste Vertragsverlängerung warten, wenn Sie höherpreisige Pauschaltarife vermitteln möchten – und das kann insbesondere bei Großkunden mehrere Jahre dauern.

Wettbewerbsumfeld

Sie sollten auch überlegen, ob es auf dem Markt, auf den Sie Ihr Produkt bringen möchten, bereits ähnliche Produkte mit etablierten Tarifmodellen gibt. Stellen Sie sich zudem die Frage, ob Verbrauchspreise eine radikale Abkehr von den Branchengepflogenheiten darstellen würden.

Eine Pauschalantwort auf diese Frage gibt es nicht. Wenn Sie vermuten, dass nutzungsabhängige Tarife eine zu große Umstellung wären und sich kaum durchsetzen lassen, bleiben Sie besser bei Ihrem bisherigen Preismodell und konzentrieren Sie sich ganz darauf, sich in anderer Hinsicht von der Konkurrenz abzusetzen.

Dabei ist allerdings zu beachten, dass nutzungsabhängige Preise in einem Wettbewerbsumfeld, in dem dieses Tarifmodell noch nicht etabliert ist, durchaus einen Wettbewerbsvorteil darstellen können. Dies gilt insbesondere dann, wenn Ihre Kundschaft extrem preispfindlich ist oder die verfügbaren Produkte einen hohen Durchschnittspreis aufweisen.

So bietet beispielsweise ein nachträgliches Abrechnungsmodell („Pay as you go“) die Möglichkeit, einen Einstiegstarif einzurichten, in dem sich potenzielle Kundinnen und Kunden ganz ungezwungen mit Ihrem Produkt vertraut machen können. In einer späteren Phase können Sie dann im Rahmen Ihrer Akquisestrategie nutzungsabhängige Tarife anbieten, um Ihre Kundinnen und Kunden zu höherpreisigen Produkten oder Tarifstufen zu locken.

Fazit

Die Entscheidung für verbrauchsabhängige Tarife sollte wohlüberlegt und in Einklang mit der Firmenstrategie erfolgen und auf Kundenakquise, Umsatzsteigerungen oder die Sicherung von Wettbewerbsvorteilen abzielen.

Sie ermöglicht die Gewinnung von Kundengruppen, die vor teuren Lizenzen und Abonnements mit Pauschaltarifen zurückschrecken. Dank dem unkomplizierten Einstieg können Sie Ihr Produkt bekannter machen, Ihre Kundendatenbank vergrößern und sich vor dem nächsten Verkaufsgespräch einen umfassenden Einblick in die tatsächliche Nutzung verschaffen.

So kann Stripe Sie unterstützen

Mit **Stripe Billing** können Unternehmen ihr Wachstum mit einer flexiblen Abrechnungslogik für sämtliche Anforderungen steigern. Stripe Billing unterstützt Ihre gesamte Umsatztätigkeit von der Verbrauchsmessung über Fakturierung und Abgleich – alles aus einer Hand.

Neben OpenAI und Anthropic nutzen schon über 250.000 Unternehmen Billing. Und das sind die Vorteile:

- **Einführung neuer Produkte und Tarifmodelle:** Stripe Billing **unterstützt flexible Abrechnungsverfahren** für sämtliche Anforderungen – vom nutzerabhängigen bis zum nutzungsabhängigen Tarif. Zudem unterstützt Billing standardmäßig **Preisnachlässe, kostenlose Probezeiträume, anteilmäßige Verrechnungen** und **Ratenzahlungen**.
- **Optimierung von Preisstrategien:** Mit Stripe Billing können Sie **Echtzeitanalysen** und detaillierte Berichte erstellen, mit denen Sie Ihre Preisstrategien erproben, auswerten und nachschärfen können.
- **Optimierte Buchführung und fehlerfreie Berichterstattung:** Stripe Billing spart Kosten, da Berichterstattung und Buchführung, **Umsatzrealisierung** und **Kontenabstimmung** an einem Ort gebündelt werden.
- **Automatischer Steuereinzug bei regelmäßigen Zahlungen:** Mit Stripe Tax für Stripe Billing sparen Sie sich **Steuerberechnung und Steuereinzug**. Bleiben Sie auf dem Laufenden über Ihre Meldepflichten, ziehen Sie automatisch den richtigen Steuerbetrag ein und generieren Sie im Handumdrehen alle erforderlichen Unterlagen für Ihre Steuererklärung.

Sie wollen Ihr Wachstum mit regelmäßigen Einnahmen steigern? Dann **wenden Sie sich an unser Sales-Team** oder **richten Sie ein Benutzerkonto ein**.