DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE

MIT FOKUS AUF PLATTFORMBASIERTE GESCHÄFTSMODELLE

13.06.2018; Christoph Häring; Venture Architect

Welche Vorteile bieten plattformbasierte digitale Geschäftsmodelle für traditionelle Unternehmen?

© MR GmbH

DIGITALE TRANSFORMATION ERREICHT ZUNEHMEND KOMPLEXE INDUSTRIEN

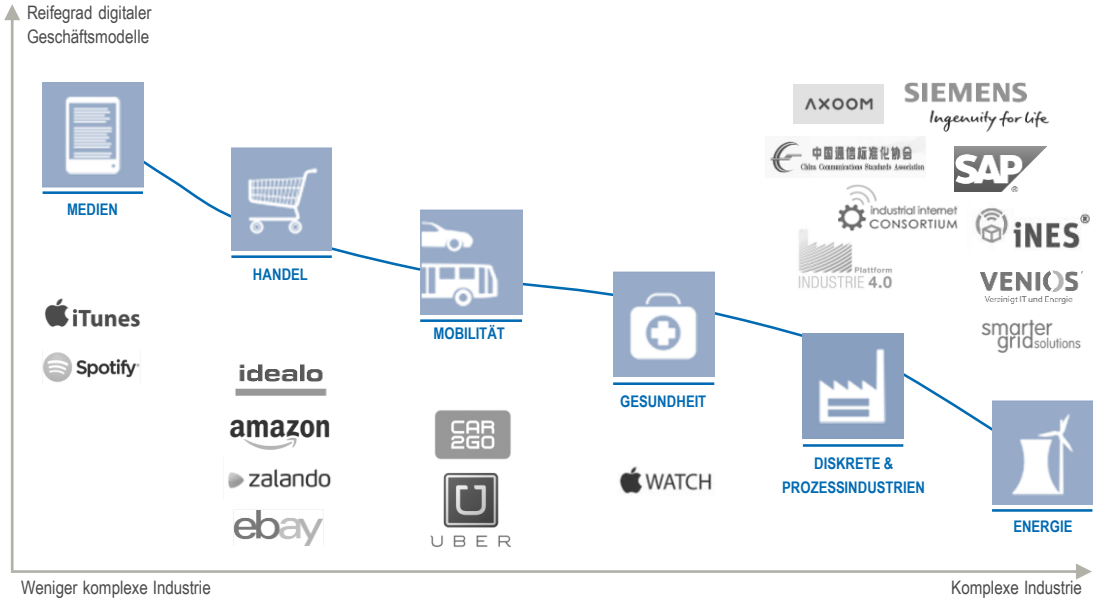
Leicht zu digitalisierende Industrien haben den Wandel bereits eingeleitet, komplexere Industrien werden folgen.

1 Technische Treiber

Digitalisierung, Sensorik, Connectivity, Big Data Analytics, Memory-Computing, Cyber-physische Systeme, …

2 Business Treiber

Neue Geschäftsmodelle, Ökosystem-Konzept und Paradigmenwechsel: Trennung Hard- und Software, Wandel der Unternehmenskultur



Die Digitalisierung hat nun auch die Energieindustrie erreicht

Quelle: Basierend auf dem Bericht „Smart Service Welt"/Accenture-Visualisierung

CHANCEN DER DIGITALEN TRANSFORMATION FÜR DEN MITTELSTAND

Disruptiv — Erhaltend

1 Digitale Geschäftsmodelle

- Betreiben von Plattformen ermöglichen KMUs aus dem Schatten der Konzerne hervor zutreten
- Sicherung des Wettbewerb-vorteils durch disruptive Lösungen

2 Digitale Produkte

- Digitale Produkte und Services komplementieren Produktportfolio
- Vorwiegend Nutzung von Daten zur Veredelung aktueller Leistungen

3 Digitale Arbeit

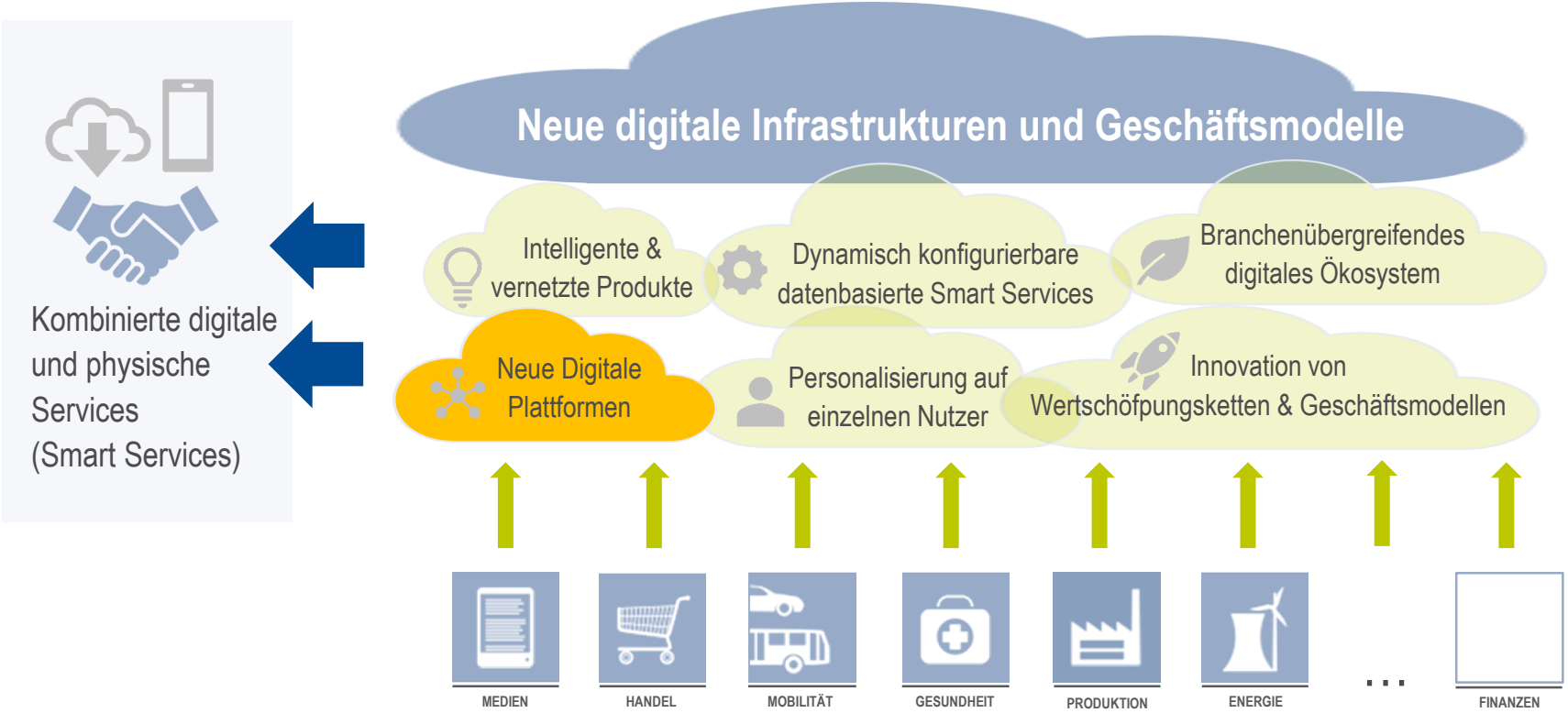
- Einsatz digitaler Assistenzsysteme für effiziente Prozesse
- Schnellere Entscheidungen durch Datenunterstützung

© MR GmbH

Was zeichnet digitale Geschäftsmodelle aus?

© MR GmbH

DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE SIND INDUSTRIEÜBERGREIFEND UND STETS KUNDENZENTRIERT



Quelle: Basierend auf dem Bericht „Smart Service Welt" / Deutsche Post DHL Visualisierung

UBER

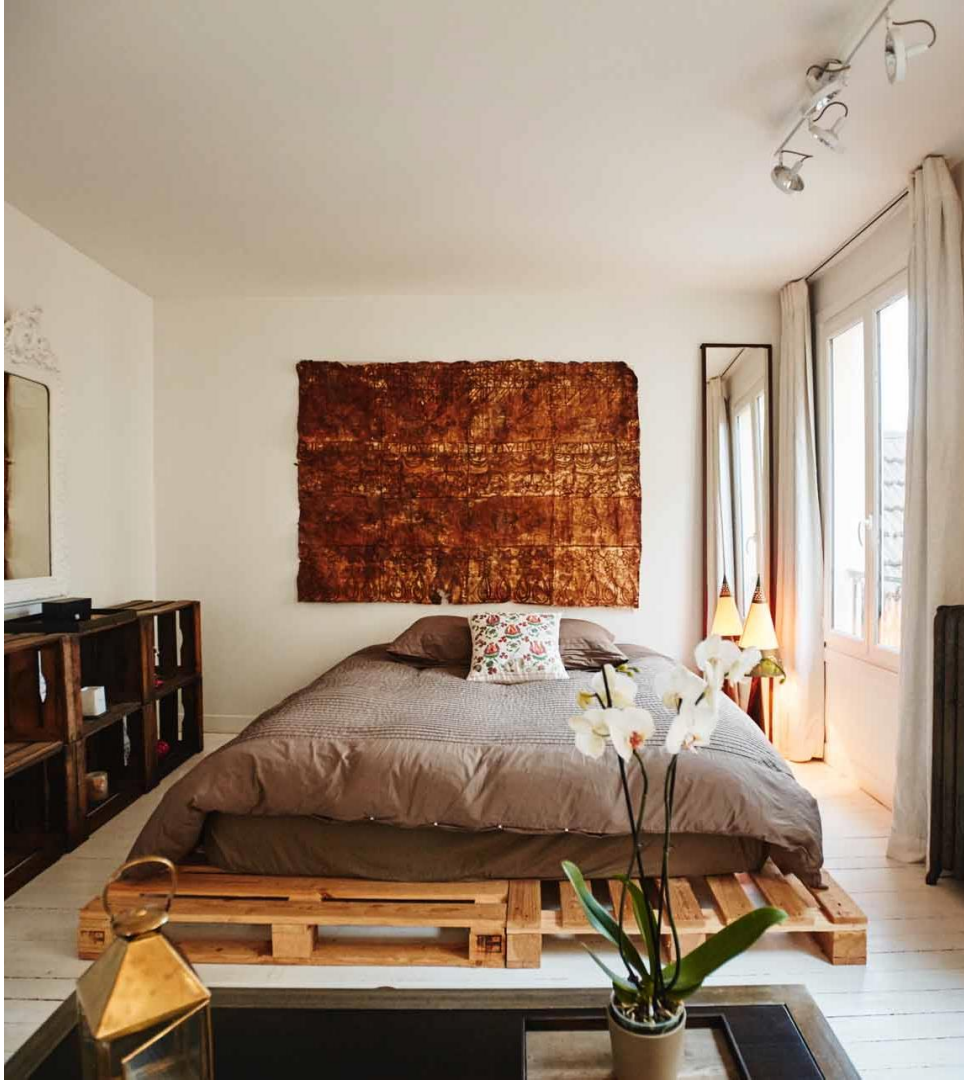
- Gegründet: 2009
- Vertreten in 471 Städten in über 60 Ländern (2016)
- Umsatz: 7,4 Mrd. USD (2017)
- Bewertung: ca. 63 Mrd. USD

Quelle: www.dailydot.com/debug/turkey-uber/

© MR GmbH

airbnb

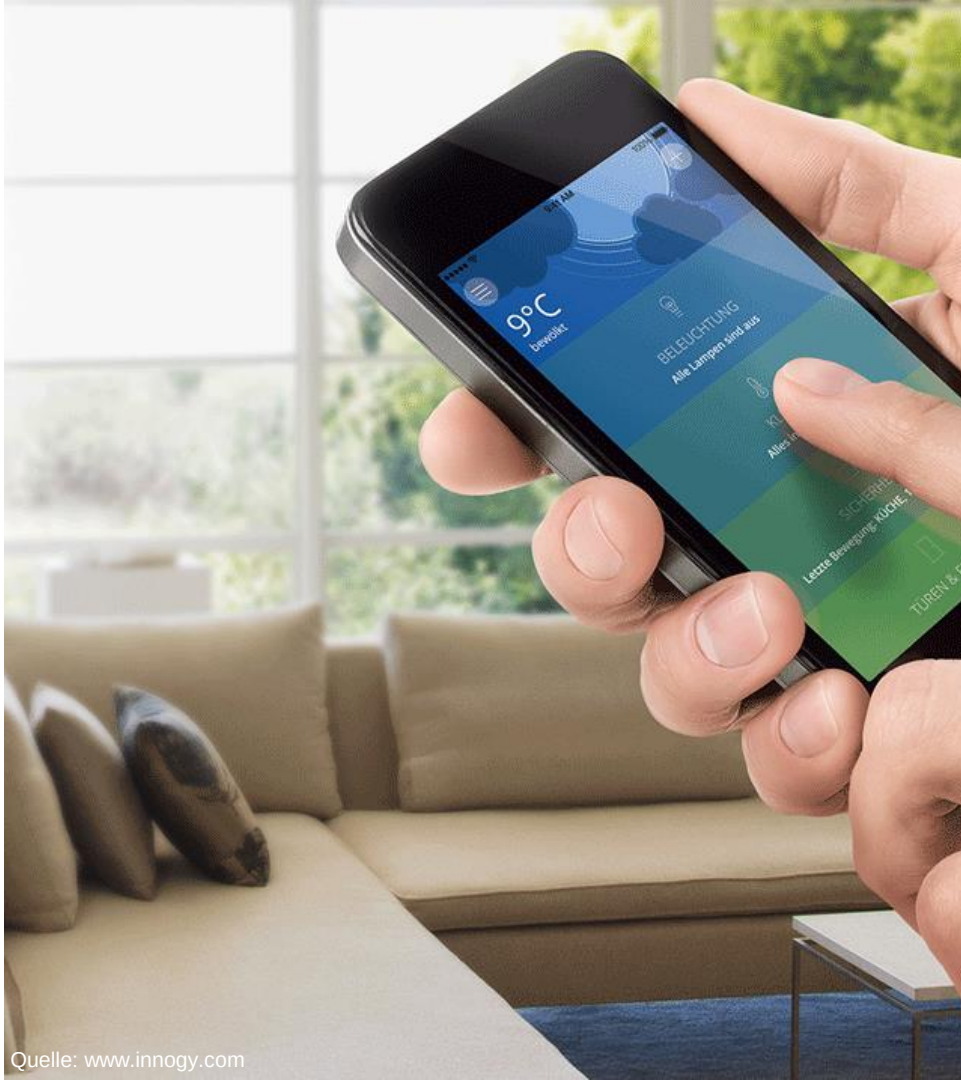
- Gegründet: 2008
- 4 Millionen Inserate in über 190 Ländern
- Umsatz: 1,5 Mrd. USD (2016)
- Bewertet mit ca. 30 Mrd. USD



© MR GmbH

innogy

- Gegründet in 2016
- Aktiv in 6 Ländern mit über 16,3 Mio. Stromkunden (2017)
- Umsatz: 46 Mrd. EUR (2016)
- Bewertet mit 20 Mrd. EUR (2016)



Quelle: www.innogy.com

© MR GmbH

Definition Plattformbasiertes Geschäftsmodell

Ein plattformbasiertes Geschäftsmodell nutzt eine Plattform im Internet (virtueller Marktplatz), um **Nachfrage** und **Angebot** unterschiedlicher Anbieter und Nachfrager **zusammen zu bringen**.

Plattformen **erleichtern Transaktionen** zwischen Individuen und Organisationen, die sonst Schwierigkeiten hätten, sich gegenseitig zu finden. z.B. Uber

Chancen

- **Indirekter Netzwerkeffekt**: Je mehr Nutzer der einen Gruppe, desto attraktiver wird die Plattform für die andere Gruppe und umgekehrt
- Relativ **niedrige Markteintrittshürden**
- **Hohe Skalierbarkeit** und Reichweite sowie Datenauswertung

Herausforderungen

- **Steuerung der Nutzergruppen** zur größtmöglichen Entfaltung der indirekten Netzwerkeffekte
- „**Henne- Ei- Problem**“: Lösung durch schnelle Verbreitung der Plattform, denn ohne Nutzer kein Anreiz zum Beitritt der Plattform

Was macht digitale Plattformen erfolgreich?

© MR GmbH

Quelle: www.unsplash.com

Anforderungen an digitale Plattformen

- **Netzwerkeffekte entscheidend:** Schnelligkeit und Gewinnung von möglichst vielen Nutzern v.a. am Anfang am Wichtigsten
- Typischerweise (anfänglich) mit eher **geringen Margen**, welche z.B. auf Vermittlungsprovision, Subscription oder Werbung basieren können

Erfolgsfaktoren

Anziehungskraft der Plattform

Nutzen für Konsumenten und Produzenten durch Design von

a) **Preismodellen**: Pay per use; Freemium z.B.: Dropbox: Basisfunktion kostenlos (ggfs. Werbung), Premiumfunktionen gegen Bezahlung

b) **Weiteren Anreizen**: Erweiterter oder neuer Kundenzugang, Reputation, Vereinfachung von Tätigkeiten, Transparenz schaffen etc.

Konnektivität

Einfachen Zugang zu anderen Plattformen oder Systemen ermöglichen (**Plug & Play**)

Sammlung zusätzlichen Nutzerdaten bei Vermittlung

Gezielte und **personalisierte Angebote** für Konsumenten und Produzenten werden möglich

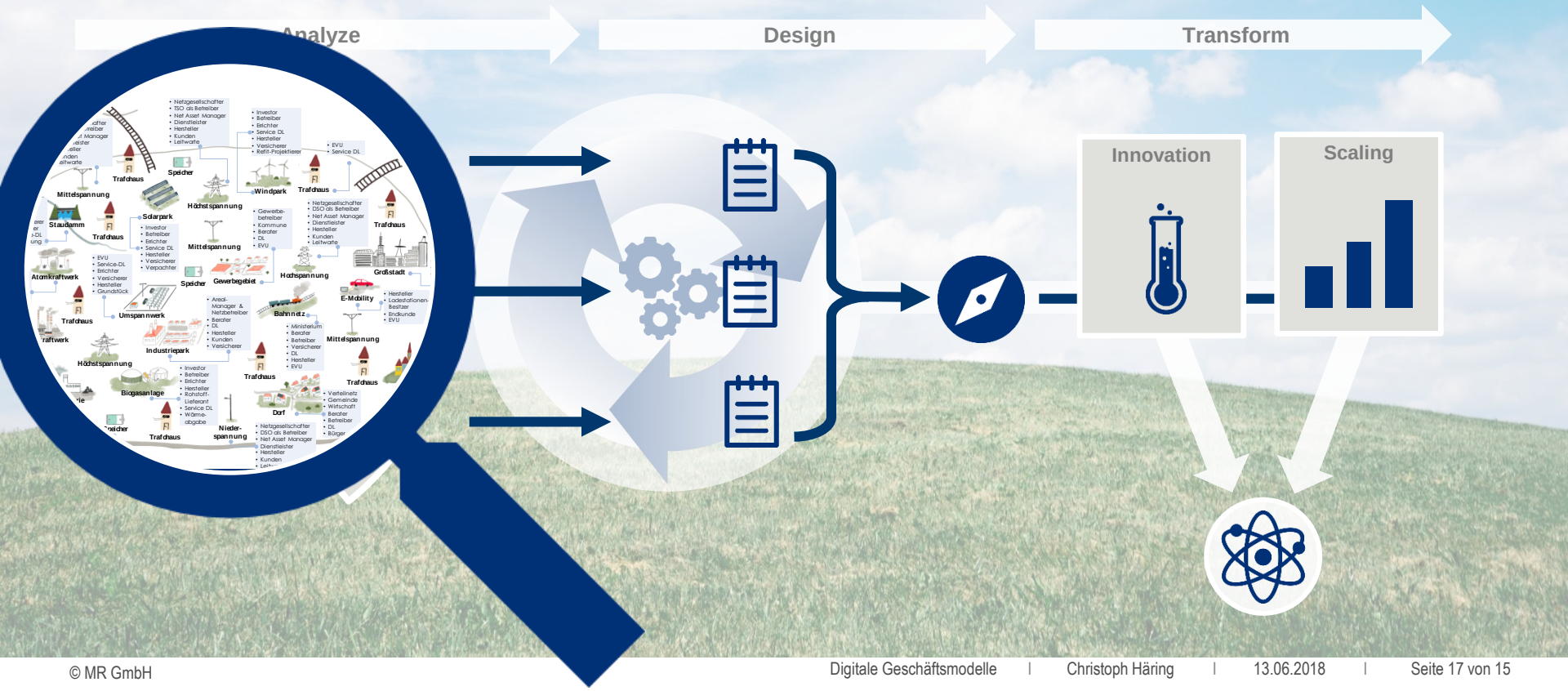
Quelle: www

Wie können digitale Geschäftsmodelle in einem konservativen Unternehmensumfeld implementiert werden?

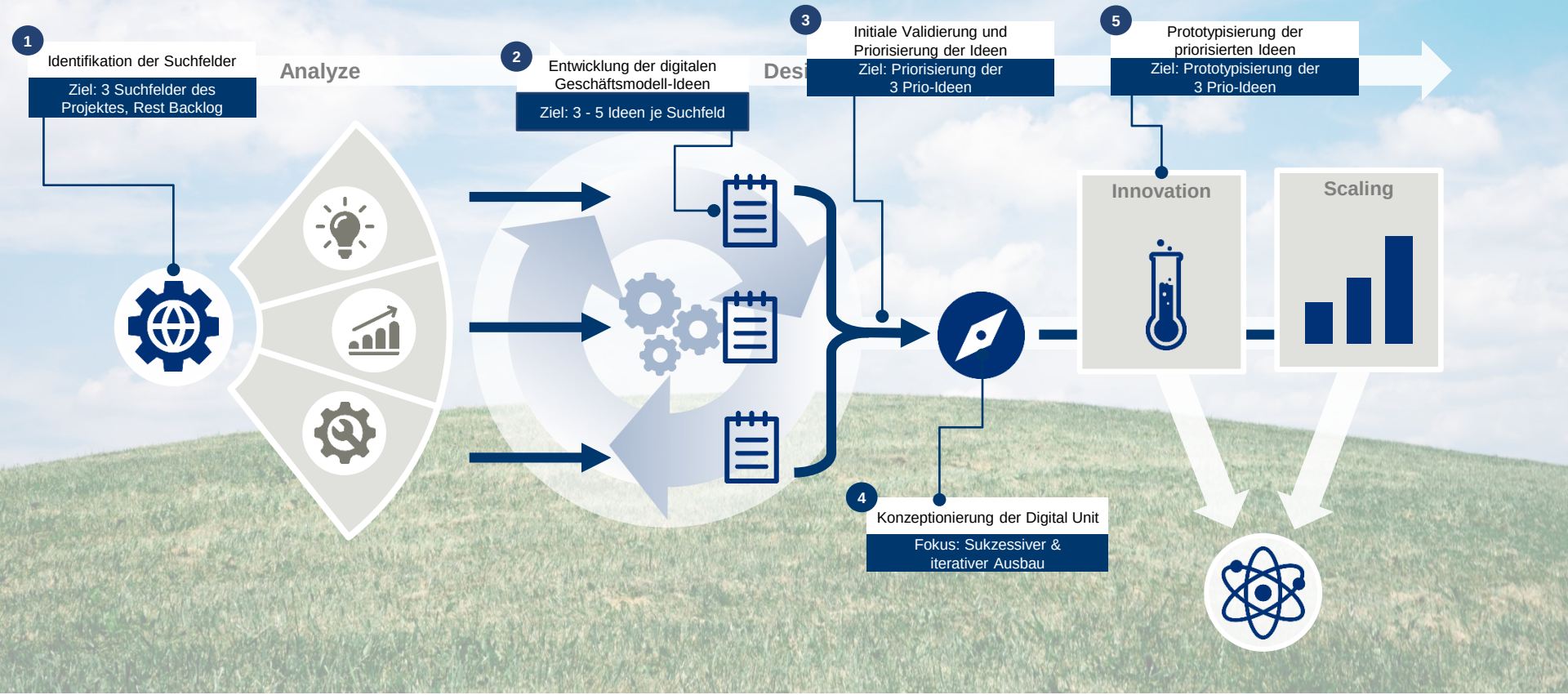
© MR GmbH

DIGITAL VENTURES
VON DER GRÜNEN WIESE ZUM DIGITALEN GESCHÄFTSMODELL

DIGITAL VENTURES
VON DER GRÜNEN WIESE ZUM DIGITALEN GESCHÄFTSMODELL



DIGITAL VENTURES
VON DER GRÜNEN WIESE ZUM DIGITALEN GESCHÄFTSMODELL

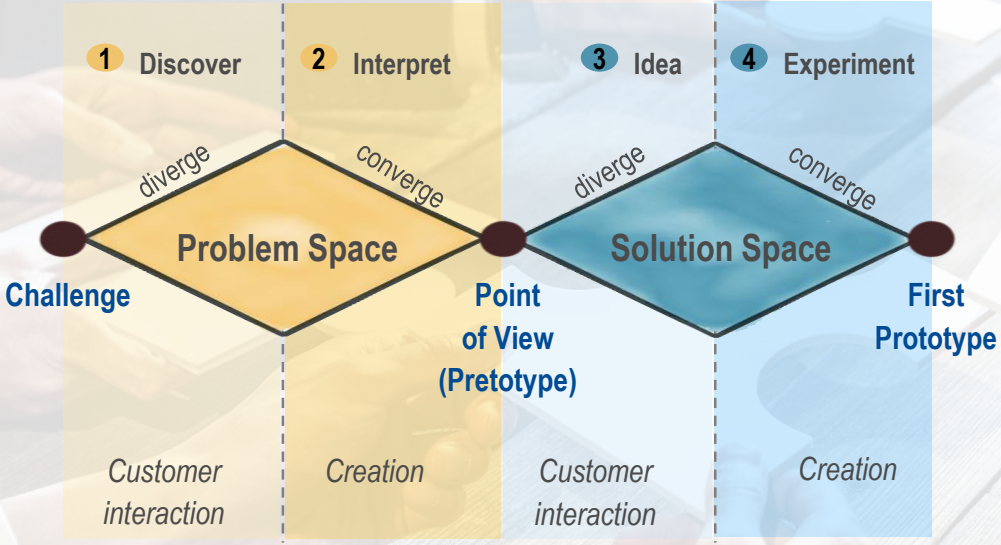


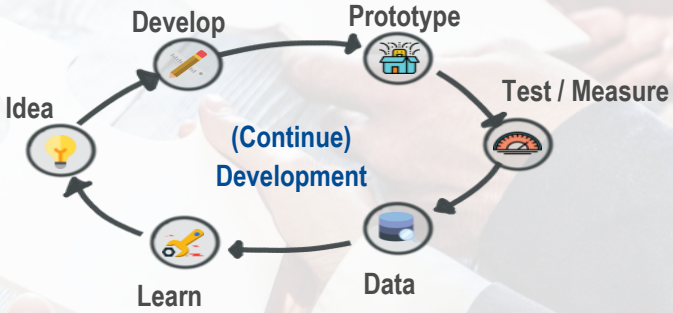
DAS METHODISCHE VORGEHEN STELLT ZU JEDER ZEIT DEN NUTZER IN DEN MITTELPUNKT

Sprint 1
Kundenidentifikation, Kundenverständnis und erster Pretotype

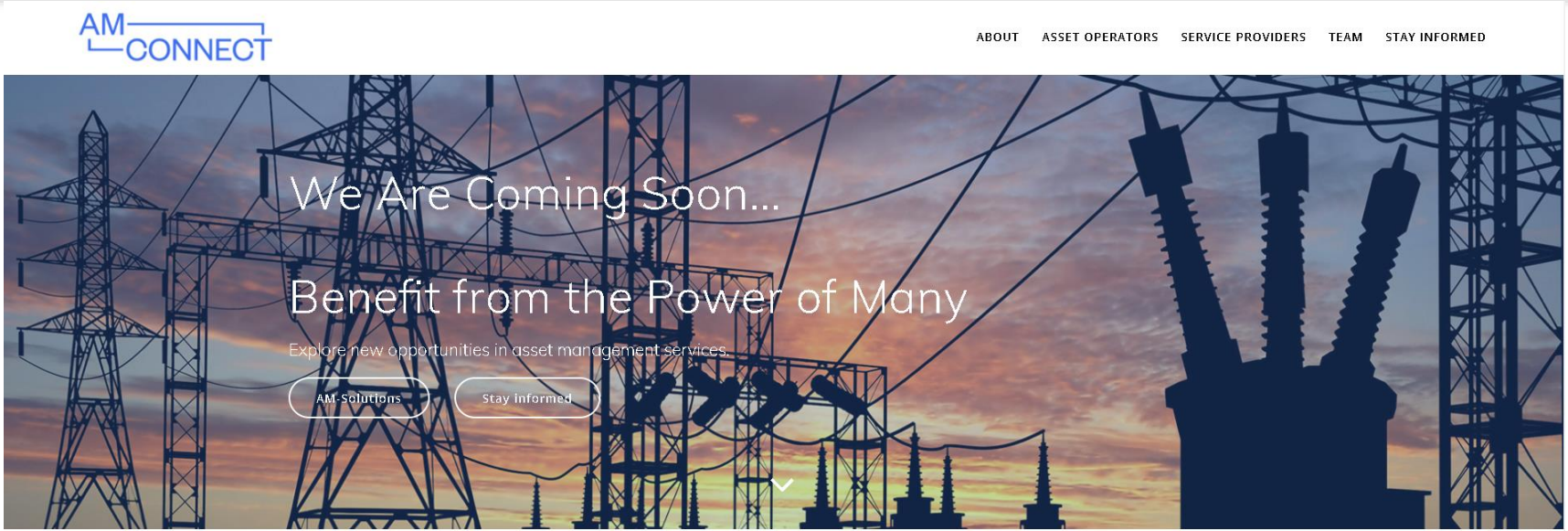
Sprint 2-3
Prototype (inkl. Testen am Markt) und Go-to-Market Konzept

Sprint 4
Programmiertes MVP, Go-to-Market und erste Kunden





ASSET MANAGEMENT CONNECT (MULTI-SIDED PLATFORM)



About AM-Connect

Asset Management Connect (AM-Connect) is a multi-sided platform that unites operators and service providers in the energy market.

info@am-connect.com
www.am-connect.com

WAS IST AM-CONNECT?

AM-CONNECT ist eine multi-sided Plattform, die die Betreiber und Dienstleister auf dem Energiemarkt vereint

Believing in the power of many, für eine sichere und zuverlässige Energieversorgung helfen wir dabei Kräfte zu vereinen.

Direkte Verknüpfung aller relevanter Betreiber und Dienstleister im Energiemarkt

– Vereinfachte Routinevorgänge
– Erhöhter Marktzugang
– Verbesserter Informationsaustausch

© MR GmbH

AM-CONNECT ERLEICHTERT DEN NUTZERN DAS LEBEN

Vorteile für Asset-Betreiber

- Schneller Überblick und **Zugang zu qualifizierten Dienstleistern** auf nur einer Plattform
- **Vereinfachter** und **standardisierter Ausschreibungsprozess** für Zeitersparnis und erhöhte Servicequalität
- **Suche** nach **geeigneten Dienstleistern** basierend auf Kundenbewertungen, Servicekategorien, Regionen, ...
- Hub für aktuelle **Informationen** zur **Industrie** und **Technologie**

Vorteile für Dienstleister

- Zugang zu allen **relevanten Ausschreibungen** und qualitativ hochwertigen **Geschäftspartnern** auf nur einer Plattform
- **Vereinfachter** und **standardisierter Einreichungsprozess** für Angebote
- Einfache **Bewertung** und **Vergleich** von komplementären Dienstleistern
- Hub für aktuelle **Informationen** zur **Industrie** und **Technologie**

© MR GmbH

THE POWER BEHIND POWER.

www.reinhausen.com