

Digitale Business Modelle

01_ Ausgangssituation

Die Welt ist im stetigen Wandel. Immer wieder kommt es zu umwälzenden Veränderungen verursacht durch einen der 3 Trendinitiatoren:

- Technologie
- Unternehmen
- Kunde

Unabhängig vom verursachenden Trend und externen Einflüssen, müssen Unternehmen permanent überprüfen, ob Ihre Wettbewerbsfähigkeit und Beständigkeit am Markt durch das aktuell bestehende Geschäftsmodell noch gegeben ist, um dieses gegebenenfalls anzupassen.

Aktuell führt die Digitalisierung branchenweit zu großen Umwälzungen in der Geschäftswelt. Hier ist schnelles Reagieren und Anpassen der Unternehmensstrategie sowie der Geschäftsmodelle notwendig.

Am Anfang steht die Definition der zu erreichenden Ziele, gefolgt von verschiedensten Entwicklungs- und Evaluierungsmethoden, um das ideale Geschäftsmodell aus einer Vielzahl an möglichen Optionen herauszuarbeiten.

Bei der Umsetzung stehen drei Bereiche besonders im Fokus:

- Erhöhung des Kundennutzen
- Anpassung und Verschlankeung der Unternehmensprozesse
- Nachhaltige Verbesserung der Ertragsstärke

Oft machen sich Unternehmen zu spät Gedanken über die notwendige Transformation. Das führt dazu, dass der Wettbewerb bereits erfolgreich neue Geschäftsmodelle umgesetzt und etabliert hat.

Das Unternehmen, das sich als erstes erfolgreich transformiert, stärkt seine Position im Markt und baut Eintrittsbarrieren auf, die es Nachzüglern erschwert, den veränderten Markt nachhaltig zu erschließen.

In Anlehnung an die Ansoff Produkt-Markt-Matrix ergeben sich vier wesentliche Transformationspfade für Unternehmen, die durch sogenannte Digitale Enabler ermöglicht werden.

Bei den Enablern unterscheidet man zwischen Software Enabler, die sich wiederum in drei Gruppen unterteilen: Plattformen/Clouds, Applikationen und analytische Systeme, und Hardware Enabler, die sich in Transmitter sowie Sensoren und weiteren Technologien wie z.B. VR-technologie und Kommunikationstechnologie kategorisieren.



02_ Transformationspfade

1. TRANSFORMATIONSPFAD: Standardisierung

Zielrichtung: Mit existierendem Produkt/Lösung in neue Märkte

Beispiel im Rahmen der Digitalisierung: Ein existierendes Produkt oder eine Dienstleistung über einen standardisierten Vertriebskanal (z.B. Cloud-Plattform) anzubieten, um damit globale Märkte und neue Kundengruppen zu erschließen. Somit sind die Vertriebskanäle standardisiert und können damit die neu geschaffene Kunden-schnittstelle ganzheitlicher ausschöpfen.

2. TRANSFORMATIONSPFAD: Transformation

Zielrichtung: Mit einem neuen Produkt/Lösung in einen existierenden Markt

Beispiel im Rahmen der Digitalisierung: Ein bestehendes Angebot im Markt ist, beispielsweise das Konzept des Mietwagenverleihs. Dieser ist nun statt, nur über einen Standort, auch über eine Plattform für eine Vielzahl von Kunden erreichbar.

3. TRANSFORMATIONSPFAD: Innovation

Zielrichtung: Mit einem neuen Produkt/Lösung einen neuen Markt erschaffen

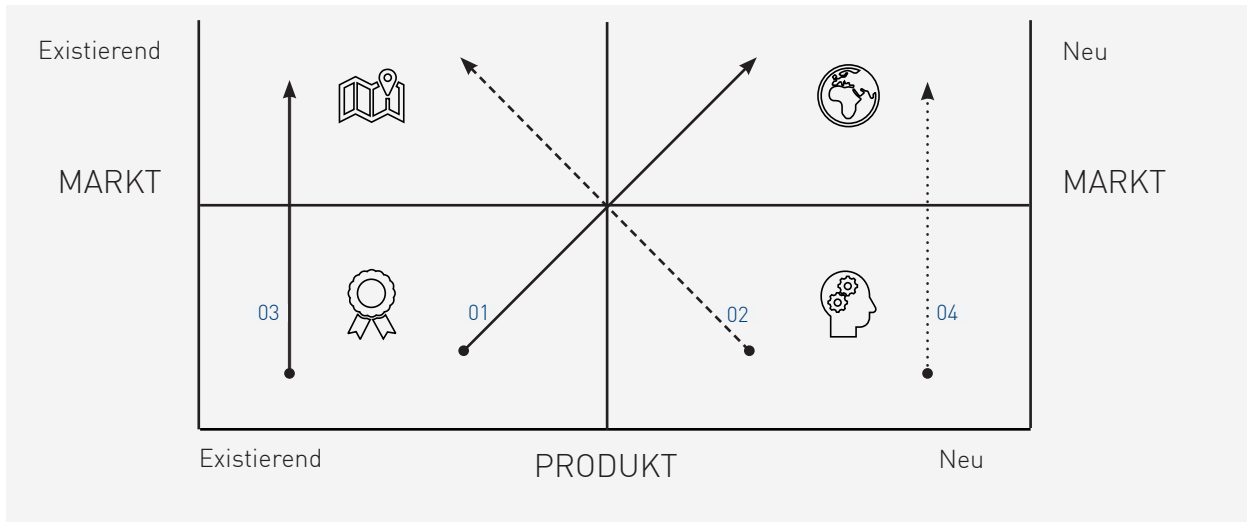
Beispiel im Rahmen der Digitalisierung: Immer mehr Unternehmen bringen innovative Produkte und Dienstleistungen auf den Markt um den Kundennutzen zu erhöhen. Der sogenannte First Mover Vorteil führt das Unternehmen zu überproportionalen Umsätzen und Margen.

4. TRANSFORMATIONSPFAD: Fokussierung

Zielrichtung: Mit bestehenden Produkten/Lösungen den existierenden Markt besser durchdringen

Beispiel im Rahmen der Digitalisierung: Durch die vollständige Digitalisierung der Prozesskette wird eine effizientere Leistungserbringung und einer deutlich verbesserte Qualität ermöglicht. Dies stärkt ein nachhaltiges Wachstum und erhöht die Kundenzufriedenheit wesentlich.

TRANSFORMATIONSPFAD



03_ Need for Change

Eine erfolgreiche Geschäftsmodelltransformation verlangt nach einem engen Zusammenspiel aller Beteiligten, einer Strategie und der unternehmerischen Führung. Die Führungskräfte begleiten ihre Mitarbeiter aktiv bei der Anpassung an die neue Situation durch Coaching, Motivation und Begeisterung sowie das Etablieren einer offenen Informations- und Kommunikationskultur über alle Hierarchieebenen.

Die i-tec Consulting GmbH, ein geschätzter Partner von Unternehmen im Bereich Digitalisierung, Anpassung von Geschäftsprozessen und innovativen Geschäftsmodellen entlang der Wertschöpfungskette, unterstützt Sie gerne bei der Transformation.