

Überlegene Geschäftsmodelle entwickeln

Die Entwicklungen der ICT und die damit verbundenen Konvergenzeffekte gehen weiter. Die Kombinationen, die sich aus diesen Neuerungen ergeben, eröffnen Chancen für neue Services und überlegene Geschäftsmodelle. Effizienz- und Wertschöpfungssteigerungen, die Verbreiterung der Produkte- und Dienstleistungspalette sowie ein besserer Kundenservice folgen daraus. In einigen Fällen können vorhandene Möglichkeiten selbst ausgeschöpft werden – in anderen nur in der Form strategischer Allianzen.



Die Herausforderung

Seit Jahrzehnten spricht man von konvergierenden Technologien und Märkten. Die sich dahinter verbergenden Erwartungen sind bisher nicht eingetreten. Nun naht sie schleichend und wird in verschiedenen Bereichen Realität. Bisher tragende Produkt- und Servicebereiche verlieren an Bedeutung. Andere entwickeln sich zu lukrativen Geschäftsfeldern. Google, eBay, Yahoo, Skype und weniger bekannte Beispiele belegen, wie schnell bisher tragende Geschäftsmodelle ins Wanken kommen.

Daneben eröffnen sich innovative Möglichkeiten für branchenübergreifende Services. Ein einzelnes Unternehmen im Alleingang ist überfordert, die entsprechenden Services anzubieten – kann an der damit verbundenen Wertschöpfung nicht partizipieren. In Form von strategischen Partnerschaften hingegen ist man ebenfalls dabei. Man tritt mit einem marktkonformen, voll wettbewerbsfähigen, gut abgerundeten Angebot am Markt auf.

Mit strategischen Partnerschaften tun sich viele Unternehmen nach wie vor schwer. Bisher hat man sich weitgehend auf Einkaufsgemeinschaften beschränkt. Heute kann dank übergreifenden Plattformservices die gesamte Wertschöpfungskette leistungsfähiger und damit wettbewerbsfähiger gestaltet werden.

Wo werden Plattformservices wirksam?

Dank den Fortschritten im Bereich der künstlichen Intelligenz und mobiler Dienste können über Plattformen interaktive Services in verschiedenen Aufgabenbereichen bezogen werden wie:

- Input für Planungs- und Entscheidungsprozesse
- Aus- und Weiterbildungshilfen
- Instrumente der Transport-, Materialhandhabungs-, Lager-, Konservierungs- und Prüftechnologien für die Eingangs- und Ausgangslogistik
- Interne Operationen begleitende, prozessorientierte Hilfs-, Informations- und Ausbildungsfunktionen
- Multimediale Services für Marketing & Vertrieb (CRM-Media-Services), die dem Kunden während 7 Tagen 24Stunden zur Verfügung stehen
- Diagnose- und Prüftechnologien für den Kundendienst.

Wie bestehende Optionen nutzen?

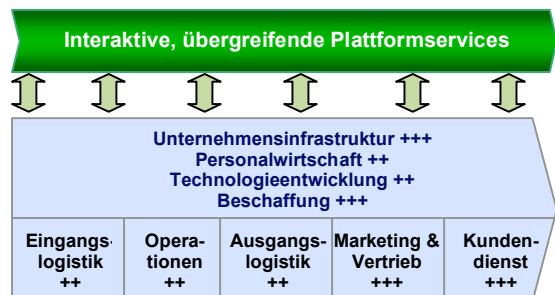
Die von Michael E. Porter gemachten Ausführungen zu den Wettbewerbsvorteilen und den Wertketten der Un-

ternehmen haben immer noch Gültigkeit.¹ Was er nicht voraussehen konnte sind die Möglichkeiten, die sich aus *übergreifenden* Plattform-Services ergeben. Diese verändern die Wertketten in den Bereichen Infrastruktur, Beschaffung, Eingangs- und Ausgangslogistik, Marketing & Vertrieb sowie dem Kundendienst tiefgreifend.

Ein Teil der Wertschöpfung geht auf die Plattform über. Von dort werden die Prozesse im Unternehmen interaktiv unterstützt. Sie lassen sich schlanker, intelligenter und qualitativ besser gestalten.

Je nach Branche und Grösse des Unternehmens machen die interaktiven übergreifenden Services bis zu einem Viertel an der gesamten Wertschöpfung aus. Deshalb stellt sich die Frage, ob, mit wem, wie und in welcher Form sich Ihr Unternehmen an diesen Plattformservices zu beteiligen hat.²

Innovative Plattformservices greifen in die Wertketten und Kernprozesse des Unternehmens ein



Unsere Unterstützung, Voraussetzung, Kontakt

WDP Würgler & Partner befasst sich seit Jahren mit dem Themenbereich und unterstützt Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Mit Studien und Fachpublikationen halten wir unser Know-how aktuell und unterstützen unsere Kunden aus einer betriebswirtschaftlichen Sicht heraus beim Einsatz von zweckmässigen ICT-Services und der Entwicklung von Geschäftsmodellen. Wir betreuen Sie persönlich in der Rolle des kritischen Hinterfragers, Impulsgebers, strategischen Gestalters und vor allem Umsetzungsbegleiters. Wir integrieren Ihre MitarbeiterInnen vollumfänglich ins Projektteam. Das gewährleistet die Identifikation mit den erzielten Ergebnissen und erzielt zusätzlich einen wertvollen Ausbildungseffekt.

Wir orientieren Sie in einem ersten unverbindlichen Gespräch gerne über die Möglichkeiten unserer Unterstützung. Kontaktieren Sie bitte:

Dr. Andreas Würgler
WDP Würgler & Partner
Ruttigerweg 4
4600 Olten
Tel. 062 216 61 01
Fax 062 216 86 90
E-Mail: wuergler@wdpmc.ch
Internet: www.wdpmc.ch



¹ Michael E. Porter; Wettbewerbsvorteile, Campus Verlag, Frankfurt, 1989

² Siehe auch: „Mobile Business für Manager“ von Andreas Würgler, Verlag Orell Füssli, Zürich 2004