

# **Was man über IKON 2 wissen muss**

Ein Subset des inf12-Jahrgangs

Viel zu kurz vor der Klausur

**VL 01: <title>**

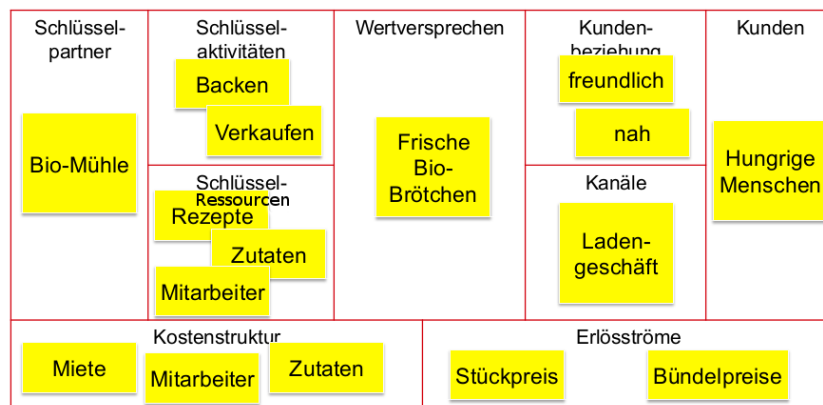
**VL 02: <title>**

## VL 03: Einfluss von IT-Systemen auf Geschäftsmodelle

In dieser Vorlesung ging es hauptsächlich um die Veränderung eines Geschäftsmodells durch IT. Zunächst einmal wird der Markt für ein Produkt durch verschiedene Aspekte beeinflusst:

- Substitute (d.h. Ersatzprodukte)
- Kundeneinfluss
- Lieferanteneinfluss
- Markteintritte (Neue Produkte / Unternehmen)

Um ein Geschäftsmodell besser beschreiben zu können, wurde das „Business Canvas Model“ eingeführt:



Die IT nimmt auf jeden der Aspekte im Diagramm auf verschiedene Arten und Weisen Einfluss:

**Schlüsselpartner** Vereinfachte Einbindung von Partnern / digitale Partner (Suchmaschinen)

**Schlüsselaktivitäten** Automatisierung / Beschleunigung / Tracking, Überwachung

**Schlüsselressourcen** Information / Informationssysteme / Informations- und Kommunikations-Infrastruktur / (offene) It-Schnittstellen

**Wertversprechen** Bessere Informationen und Kommunikation / Informationsbasierte Produkte & Dienstleistungen / Günstigere, schnellere Leistungen

**Kundenbeziehung** Websites / Applications / Selbstbedienung / Nutzergenerierte Inhalte / Communities

**Kanäle** Electronic und Mobile Commerce / Intermediation: Etablierung eines neuen Mittlers. / Reintermediation: Erneute Etablierung eines Mittlers

**Kunden** Veränderung von Zielgruppen etc. (auch international)

**Erlösströme** Nutzungsabhängige Preise ("Pay-per-use") / Indirekte Erlöse (Daten verkaufen, Crapware installieren, Werbung)

**Kostenstruktur** geringere Transaktionskosten / Vereinfachtes Verteilen von Risiken

Insgesamt werden Geschäftsmodelle durch IT umfangreich verändert, dabei geht es besonders um **Vermittlung und Koordination** von Dienstleistungen und Produkten, sowie um die Erschließung **neuer Partner** (viele kleine Anbieter).

**VL 04: <title>**

**VL 05: <title>**

**VL 06: <title>**

## VL 07: Kontext Individuum – Technologieakzeptanz

Wesentlich im Lebenszyklus eines Informationssystems ist die Einführung - hier entscheidet sich der Erfolg und die Bedeutung. Damit Informationssysteme **Nutzen** stiften können, müssen sie (korrekt) **genutzt** werden:

„Vor dem *Nutzen* kommt die *Nutzung*.“

Um Akzeptanz und Verständnis zu erreichen, ist ein geplanter **Einführungsprozess** des Systems innerhalb der Organisation notwendig.

### **Einführung von Informationssystemen:**

Eine organisatorische Maßnahme zur Verbreitung (Installation) und Aneignung (Verwendung) von Informationstechnik in einer Nutzergruppe.

Wie breitet sich eine Innovation aus? Rogers Prozess der **Diffusion**: Mitglieder eines sozialen Systems kommunizieren über verschiedene Kanäle  $\Rightarrow$  Es muss über die Innovation gesprochen/geschrieben werden.

### **Schritte der Aneignung einer Innovation**

Wissen (*aha, sowas gibts!*)  
Überzeugung (*das klingt gut!*)  
Entscheidung (*ich probier das aus*)  
Umsetzung (*click here to download, next, agree, next, next, finish*)  
Bestätigung (*is ja echt voll geil!*)

Merkmale des Individuums beeinflussen sein Wissen, Merkmale der Innovation beeinflussen seine Überzeugung. Der Kommunikationskanal muss auf die Zielgruppe angepasst werden.

### **Innovationsfreudigkeit**

2.5% Innovatoren  
13.5% Frühe Nutzer  
34% Frühe Mehrheit  
34% Späte Mehrheit  
16% Nachzügler

### **Innovations-Merkmale nach Rogers:**

Wahrgenommener Vorteil  
Komplexität (vs. *Einfachheit*)  
Kompatibilität (*technisch, sozial, ...*)  
Beobachtbarkeit (*Preview bei anderen*)  
Probierbarkeit (*Demo-Version etc.*)

Leistungserwartung + Aufwandserwartung + Sozialer Einfluss = Nutzungsintention

Nutzungsintention + Fördernde Bedingungen = Nutzungsverhalten

Ansonsten gibt's immer *Moderatorgrößen*, die „halt einfach noch eine Rolle spielen“ (so wie das Wetter den Genuss beim Eis-Essen beeinflusst). Typische Faktoren: Alter, Geschlecht, ... .

**VL 08: <title>**

**VL 09: <title>**

**VL 10: <title>**

**VL 11: <title>**

**VL 12: <title>**