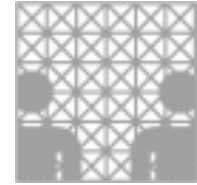




Universität Hamburg  
DER FORSCHUNG | DER LEHRE | DER BILDUNG

Fachbereich  
Informatik



# Kontext Geschäftsmodell: Veränderung von Geschäftsmodellen und Wettbewerbswirkungen

Informatik im Kontext 2

Vorlesung 3

Prof. Dr. Tilo Böhmann



# Gliederung IKON2 – Informatiksysteme in Organisationen

Termin	Thema	Dozent
17.10.2016	<b>Informatik im Kontext:</b> Motivation	Schirmer
24.10.2016	<b>Was bedeutet Kontext:</b> IT stiftet Nutzen in Organisationen	Böhmman
31.10.2016	<b>Kontext Geschäftsmodell:</b> Veränderung von GMs und Wettbewerbswirkungen	Böhmman
07.11.2016	<b>Kontext Organisation &amp; Prozesse I:</b> Grundlagen der Organisation	Böhmman
14.11.2016	<b>Kontext Organisation &amp; Prozesse II:</b> Modellierung von Geschäftsprozessen	Böhmman
21.11.2016	<b>Kontext Organisation &amp; Prozesse III:</b> IT & Geschäftsprozessveränderung	Parchman
28.11.2016	<b>Kontext Individuum:</b> Technologieakzeptanz	Böhmman
05.12.2016	<b>Kontext Markt:</b> IT Dienstleistungen & Cloud Computing <b>Zusammenfassung</b> und Klausurvorbereitung	Böhmman
12.12.2016	<b>Kontext Gesellschaft:</b> Makrokontext	Schirmer/Morisse
19.12.2016	<b>Eigenschaften von Kontexten:</b> Kontexte verändern sich I	Schirmer
09.01.2017	<b>Eigenschaften von Kontexten:</b> Kontexte verändern sich II	Schirmer
16.01.2017	<b>Eigenschaften von Kontexten:</b> Kontexte sind verzahnt I	Schirmer
23.01.2017	<b>Eigenschaften von Kontexten:</b> Kontexte sind verzahnt II	Schirmer
30.01.2017	<b>Zusammenfassung</b> und Klausurvorbereitung	Schirmer



## Lernziele

- Sie kennen exemplarisch die Wettbewerbswirkungen von Informationssystemen.
- Sie kennen den Begriff und die Elemente von Geschäftsmodellen.
- Sie können die *Business Model Canvas* erläutern und verwenden.
- Sie kennen Auswirkungen von Informationssystemen auf Geschäftsmodelle und können sie anhand eines Beispiels anwenden.



# Gliederung

- 1 Geschäftsmodelle und die "Business Model Canvas"
- 2 Beispiel Mobilität
- 3 Veränderungen von Geschäftsmodellen durch Informationssysteme



# Gliederung

- 1** Geschäftsmodelle und die "Business Model Canvas"
- 2** Beispiel Mobilität
- 3** Veränderungen von Geschäftsmodellen durch Informationssysteme



# Was ist ein Geschäftsmodell?

Ein Geschäftsmodell ist ein konzeptuelles Werkzeug [...],

das die Logik der Gewinngenerierung eines Unternehmens beschreibt.

(in Anlehnung an Osterwalder 2004)

Eine besondere Konfiguration von Elementen

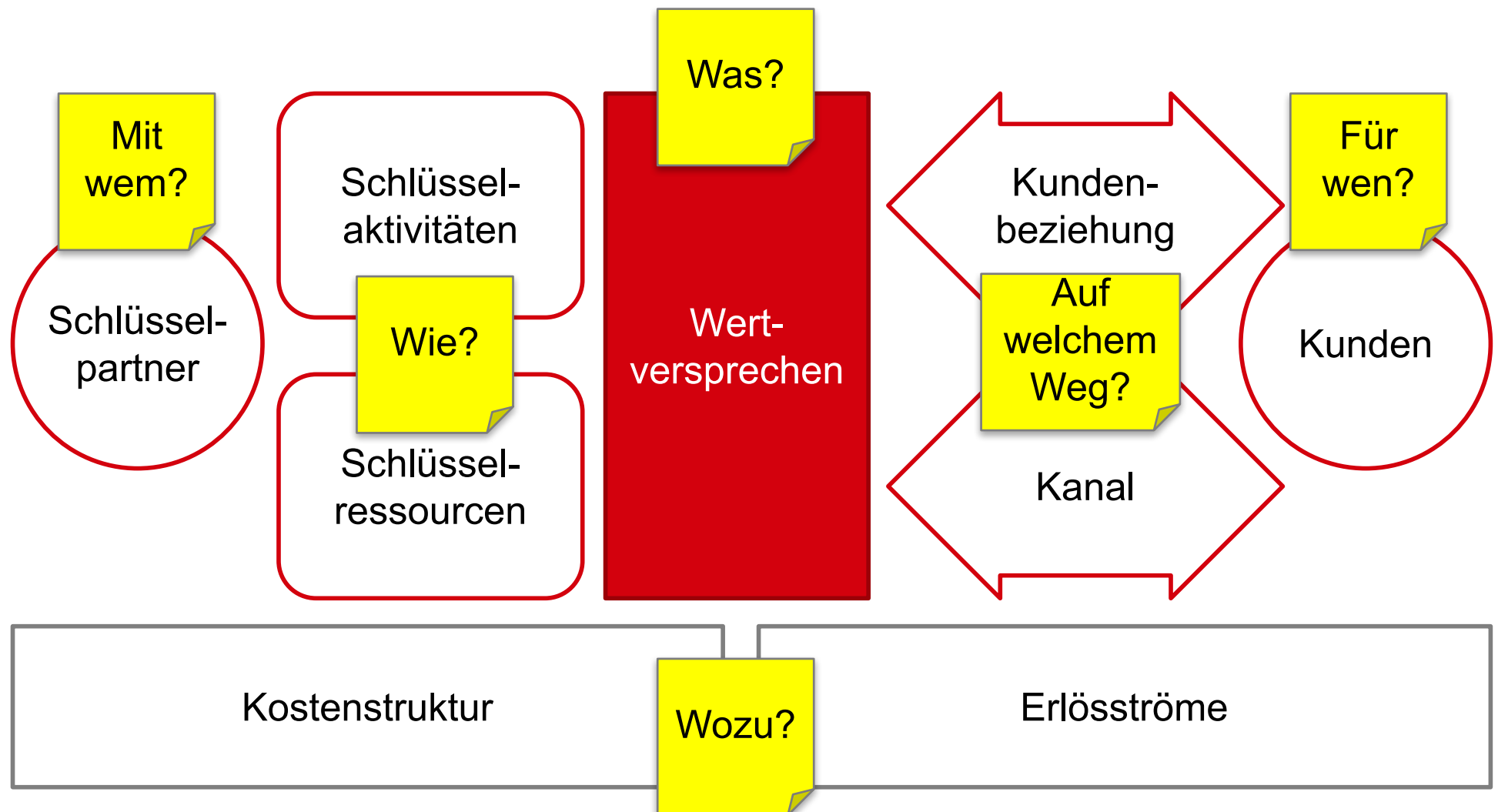
(u.a. die Ziele, Strategien, Prozesse, Technologien und Strukturen einer Organisation)

zur Schaffung von Werten für Kunden und zur erfolgreichen Behauptung im Wettbewerb eines bestimmten Markts.

(in Anlehnung an Ethiraj et al. 2000)



# Wesentliche Elemente eines Geschäftsmodells





## Die Elemente im Detail – Marktzugang

Element	Erklärung
<b>Kunden</b>	Beschreibt die Gruppen von Konsumenten oder Unternehmen, die durch das Geschäftsmodell erreicht werden sollen.
<b>Wert-versprechen</b>	Beschreibt die Bedarfe von Kunden, die befriedigt werden bzw. die Probleme, die gelöst werden.
<b>Kunden-beziehung</b>	Beschreibt die Arten von Beziehungen, die zu den Kunden aufgebaut werden sollen, z.B. persönliche Betreuung, Selbstbedienung oder Communities.
<b>Kanal</b>	Beschreibt, wie/wo die Kunden vom Unternehmen erreicht werden bzw. wie/wo sie die Produkte geliefert bekommen bzw. die Dienstleistungen in Anspruch nehmen können, z.B. Filialen, Webseite oder Vertriebsbeauftragte.
<b>Erlösströme</b>	Beschreibt die Arten der Generierung von Erlösen (Umsätzen), z.B. Produkt-/Dienstleistungsverkäufe oder Nutzungsgebühren





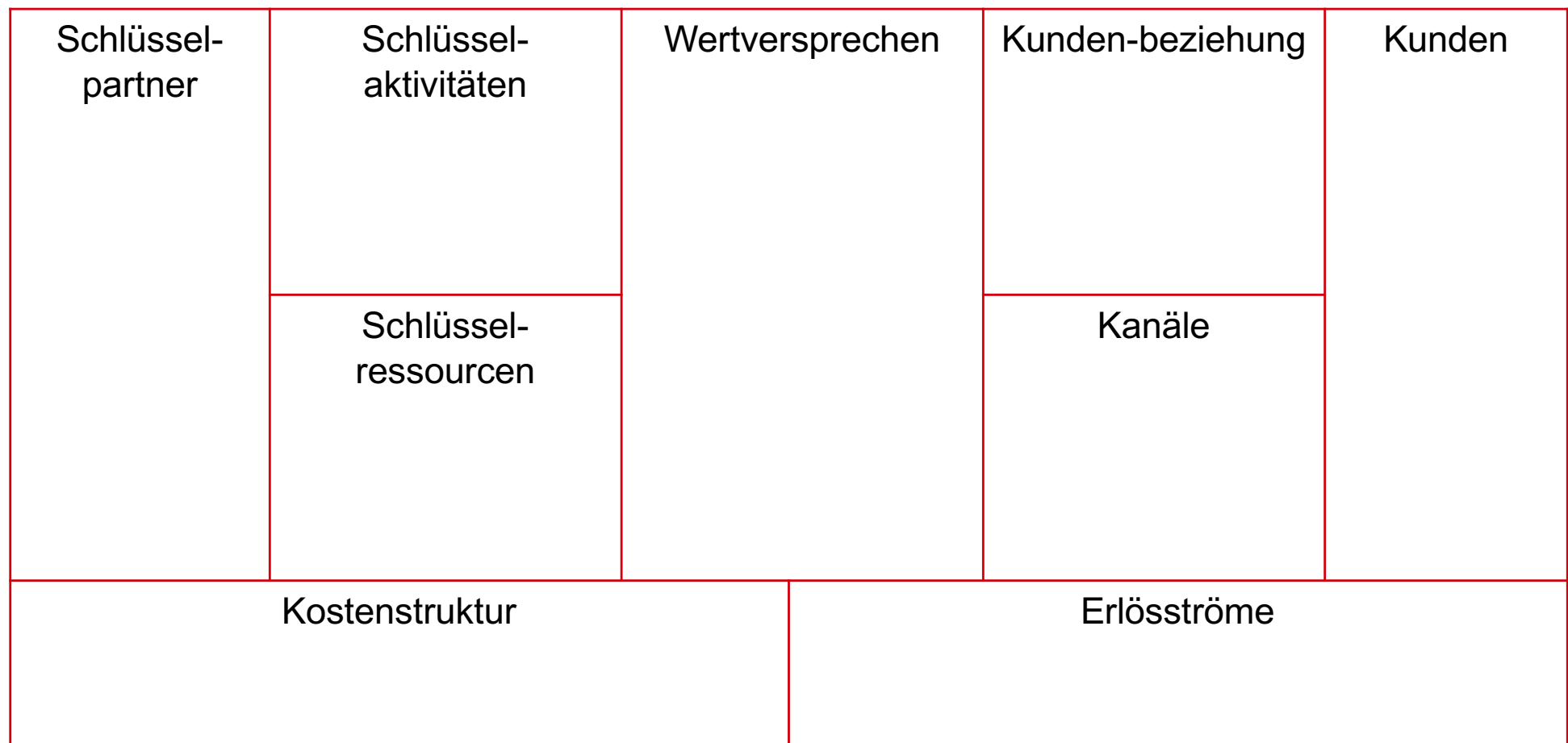
# Die Elemente im Detail – Leistungserstellung

Element	Erklärung
<b>Schlüssel-aktivitäten</b>	Beschreibt die wesentlichen Aktivitäten oder Prozesse, die für die Umsetzung des Geschäftsmodells erforderlich sind
<b>Schlüssel-ressourcen</b>	Beschreibt die wesentlichen Ressourcen, die für die Umsetzung des Geschäftsmodell erforderlich sind, z.B. Mitarbeiter, Wissen, Maschinen, IT oder Finanzierung
<b>Schlüssel-partner</b>	Beschreibt die wesentlichen Partner bzw. Partnerschaften, die für Umsetzung des Geschäftsmodells erforderlich sind
<b>Kosten-struktur</b>	Beschreibt die wesentlichen Kostenarten oder kostenbezogenen Eckwerte des Geschäftsmodells

Quelle: in Anlehnung an Osterwalder et al. 2010



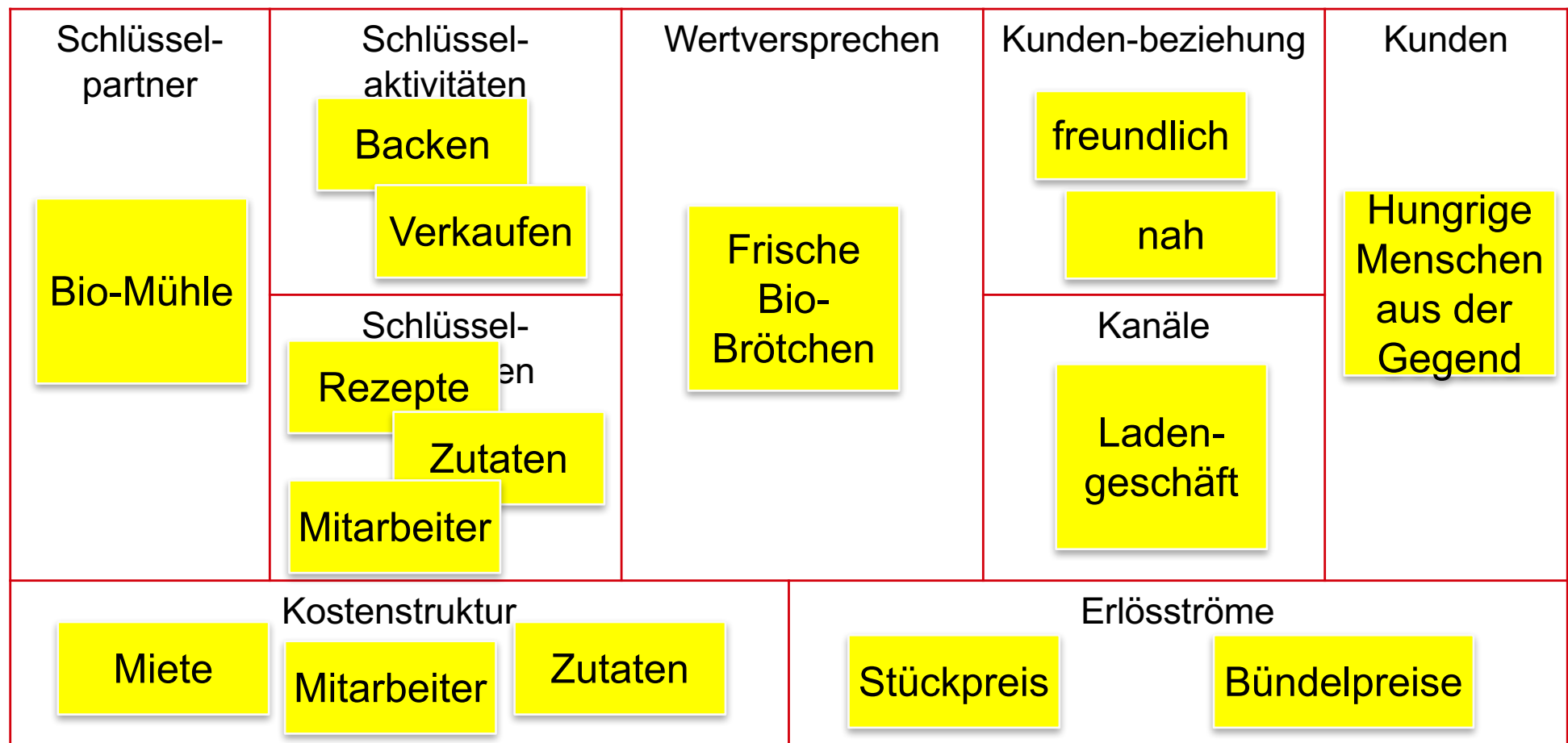
# Eine einfache Darstellungsform – Business Model Canvas



Quelle: in Anlehnung an Osterwalder et al. 2010



# Ein einfaches Beispiel: Geschäftsmodell einer Bäckerei



Quelle: in Anlehnung an Osterwalder et al. 2010



# Die Business Model Canvas: Ein konzeptuelles Werkzeug

Wobei hilft dieses Werkzeug?

- Beschreibung von Geschäftsmodellen
- Beschreibung von Veränderungen in Geschäftsmodellen
- Generierung von neuen oder veränderten Geschäftsmodellen



# Gliederung

1 Geschäftsmodelle und die "Business Model Canvas"

2 Beispiel Mobilität

3 Veränderungen von Geschäftsmodellen durch Informationssysteme

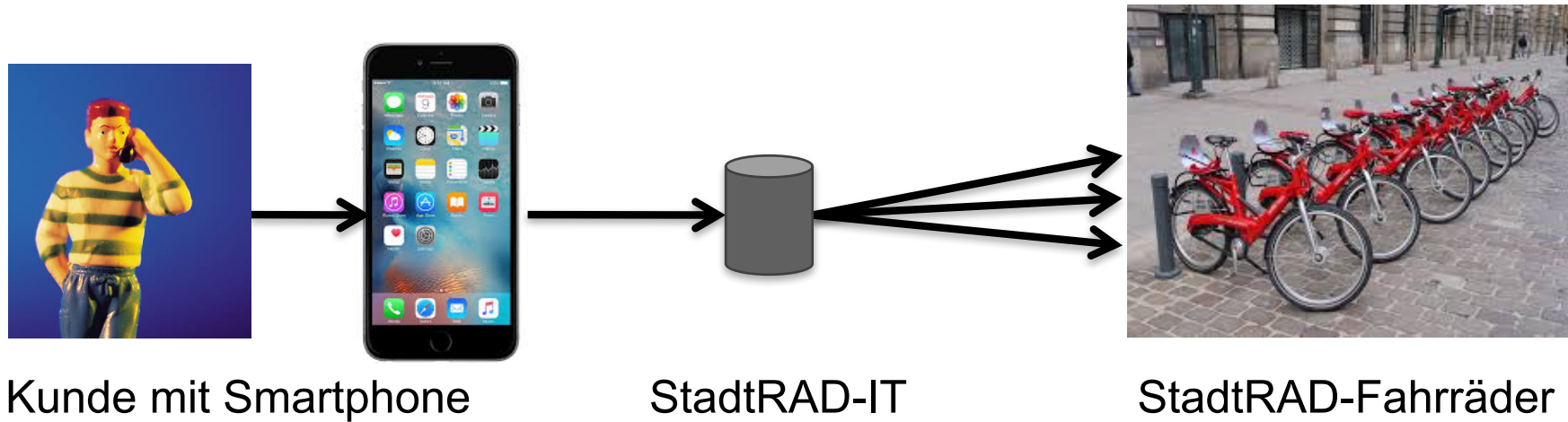


## Beispiel Mobilität



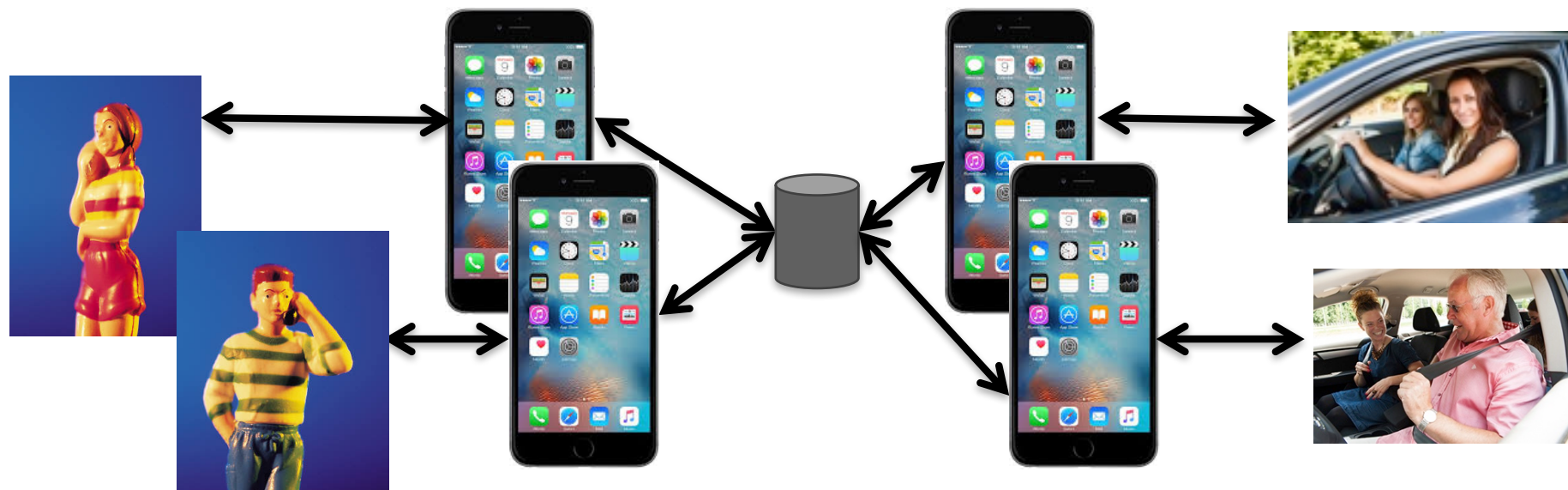


# Beispiel StadtRAD





# Beispiel BlaBlaCar



**Kunden:** Mitfahrer\*innen  
mit Smartphone

**BlaBlaCar-IT**

**Kunden:** Fahrer\*innen  
mit Smartphone





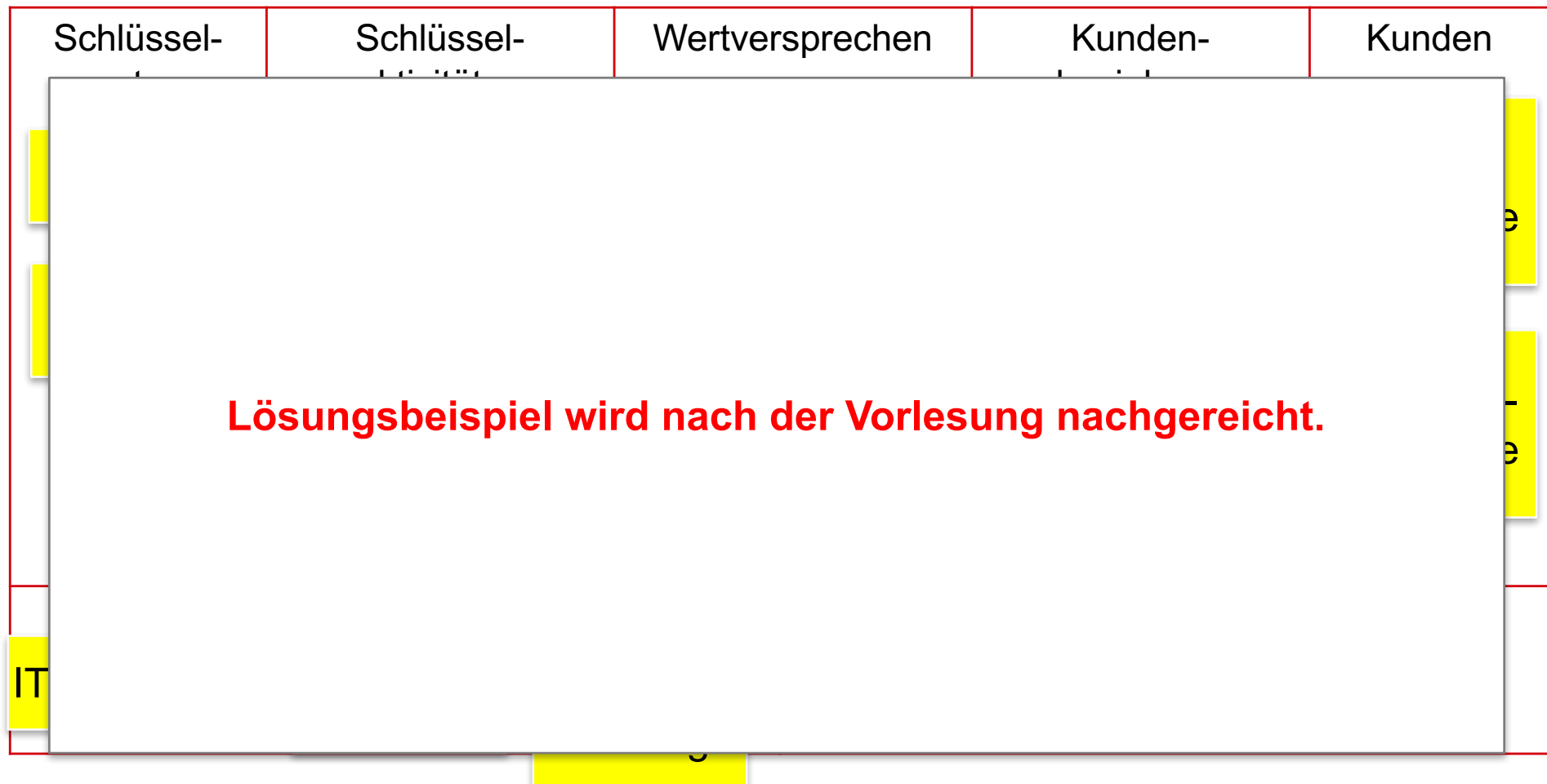
# Aufgabe: Business Model Canvas

- Beschreiben Sie das Geschäftsmodell der Mitfahrzentrale BlaBlaCar.
- Füllen Sie hierfür die verteilte Business Model Canvas gemeinsam mit Ihrem Sitznachbarn aus.
- Fotografieren Sie Ihren Lösungsvorschlag und senden Sie diesen an [jan.parchmann@uni-hamburg.de](mailto:jan.parchmann@uni-hamburg.de)
- Aus den Einsendungen werden einige zur gemeinsamen Besprechung ausgewählt.

Bla Bla Car

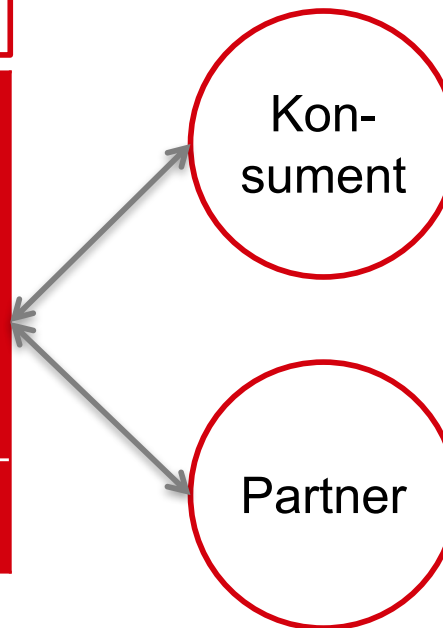
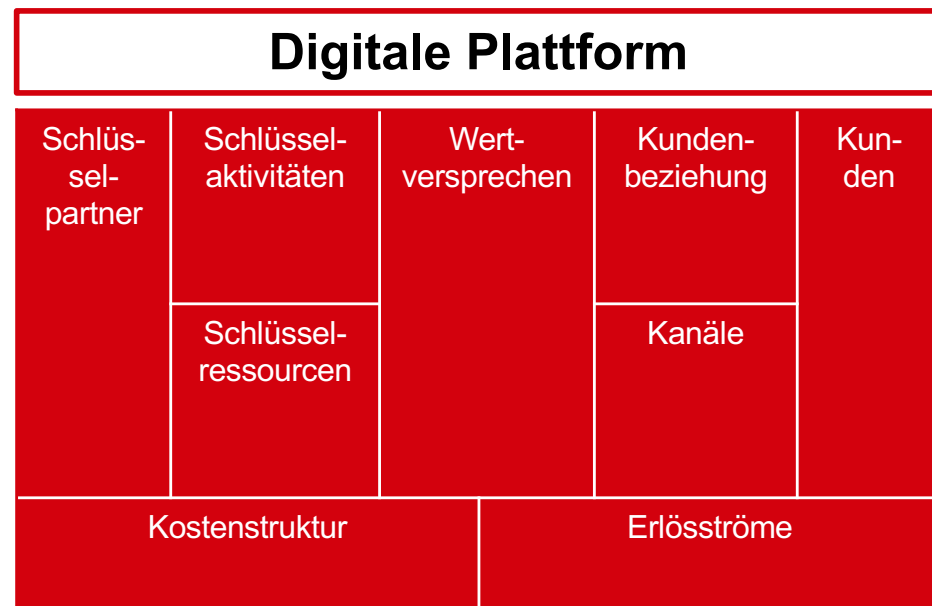
Schlüssel-partner	Schlüssel-aktivitäten	Wertversprechen	Kunden-beziehung	Kunden
	Schlüssel-ressourcen		Kanäle	
Kostenstruktur			Erlösströme	

## Mitfahrzentrale: Beispiel für ein mehrseitiges Geschäftsmodell





# Grundmuster Mehrseitiges Geschäftsmodell



- Geschäftsmodell für
  - Konsumenten
    - oft kostenlos oder subventioniert → erzeugt Markt für Partner
  - Partner (z.B. Taxifahrer, Entwickler, Spiele-Entwickler, Händler, ...)



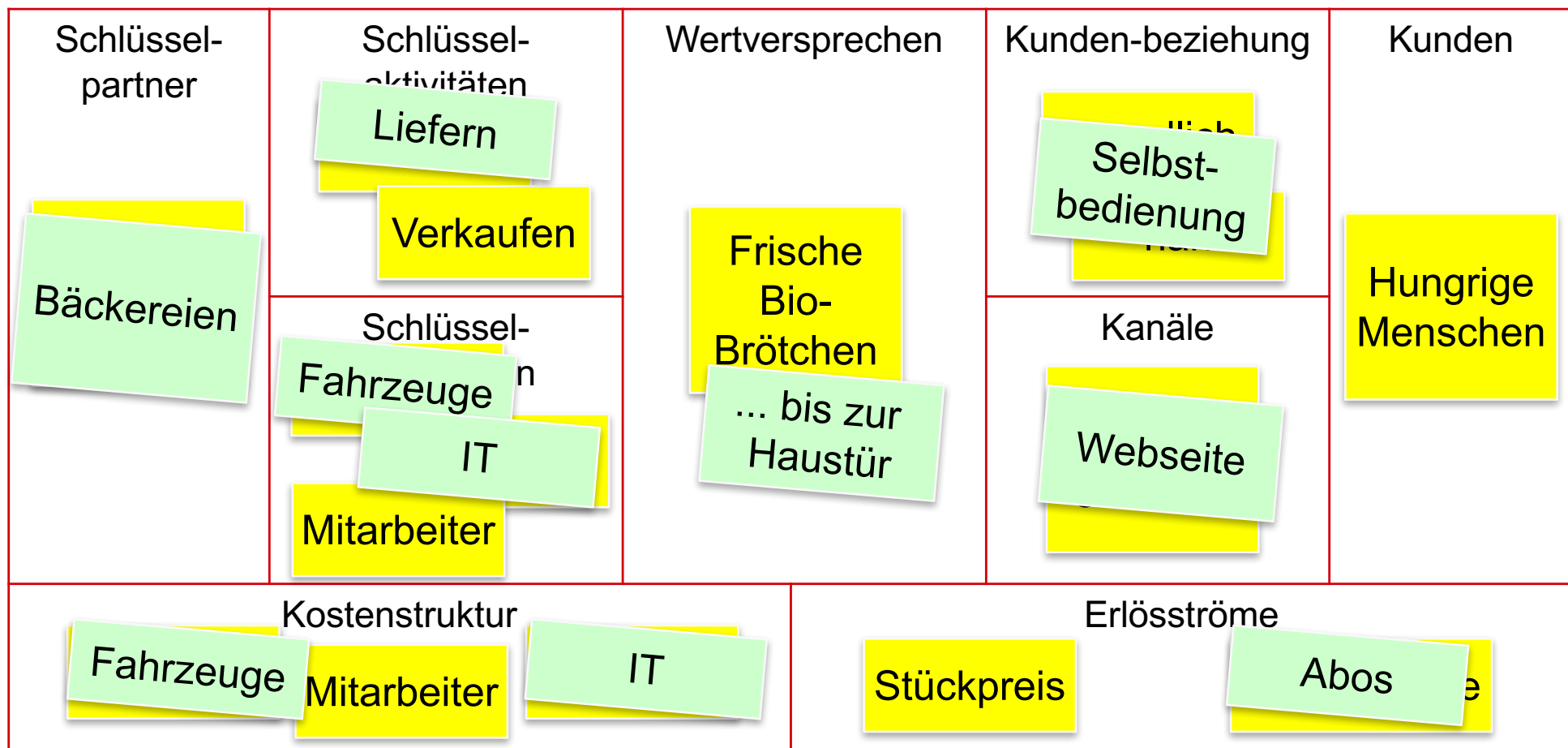
# Gliederung

- 1 Geschäftsmodelle und die "Business Model Canvas"
- 2 Beispiel Mobilität
- 3 Veränderungen von Geschäftsmodellen durch Informationssysteme



# Ein einfaches Beispiel: Geschäftsm

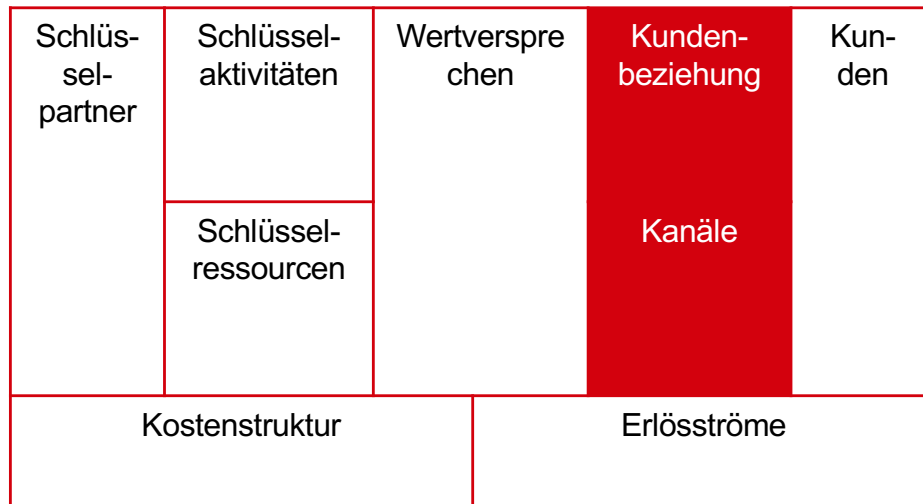
Baeckerbote-Hamburg.de



Quelle: in Anlehnung an Osterwalder et al. 2010



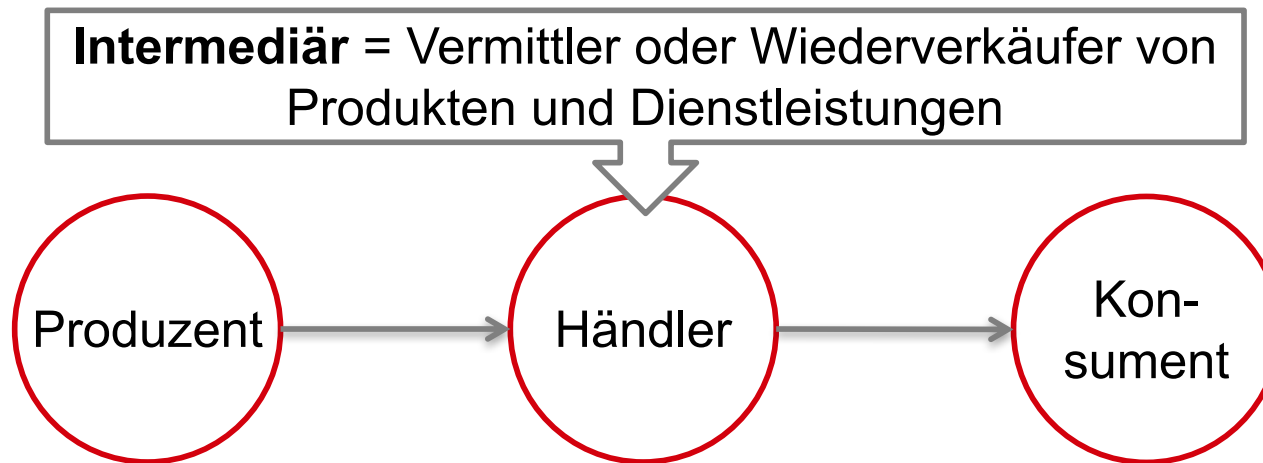
# Wie verändern Informationssysteme Geschäftsmodelle?



- Veränderung der Kunden-beziehung, z.B.
  - Nutzung von Webseiten, mobilen Anwendungen
  - Selbstbedienung
  - Nutzergenerierte Inhalte
  - Communities
- Veränderungen der Kanäle, z.B.
  - E-/M-Commerce
  - Disintermediation, (Re-)Intermediation



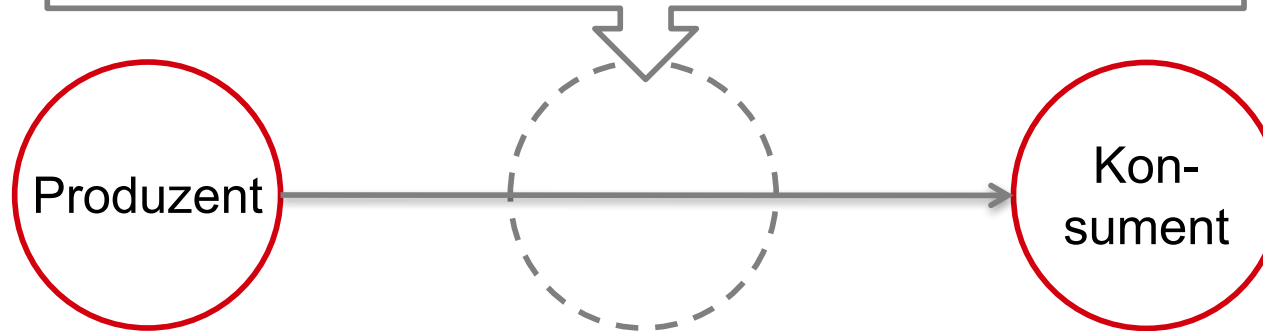
# Die Rolle von Intermediären





# Disintermediation durch Informationssysteme

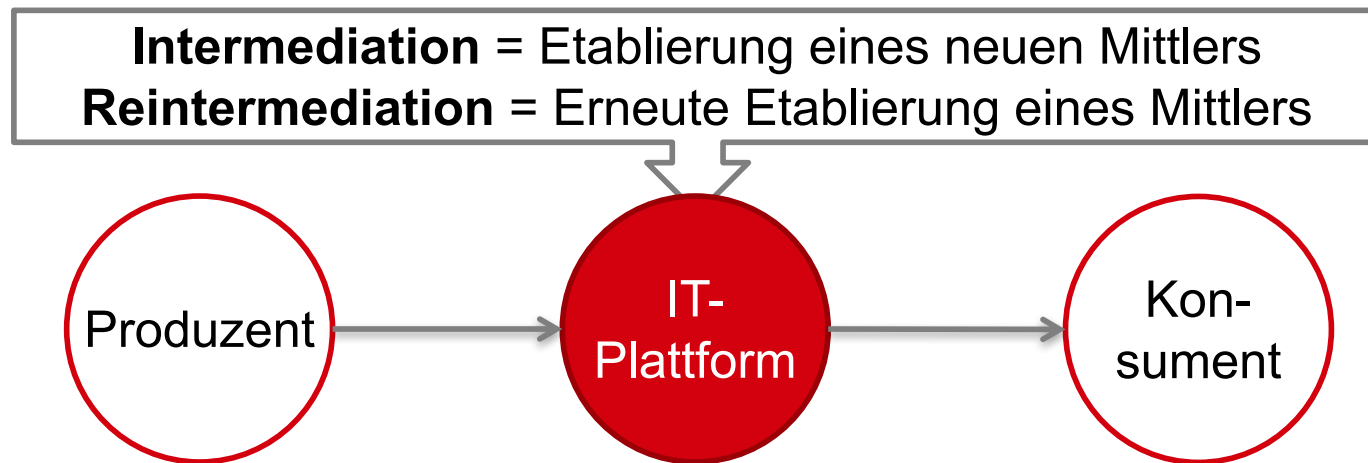
**Disintermediation** = Entfernen eines Intermediärs,  
*z.B. durch direkten Vertrieb über Webseite*







# (Re-)Intermediation durch Informationssysteme



*"Neue" Mittler (Intermediation)*

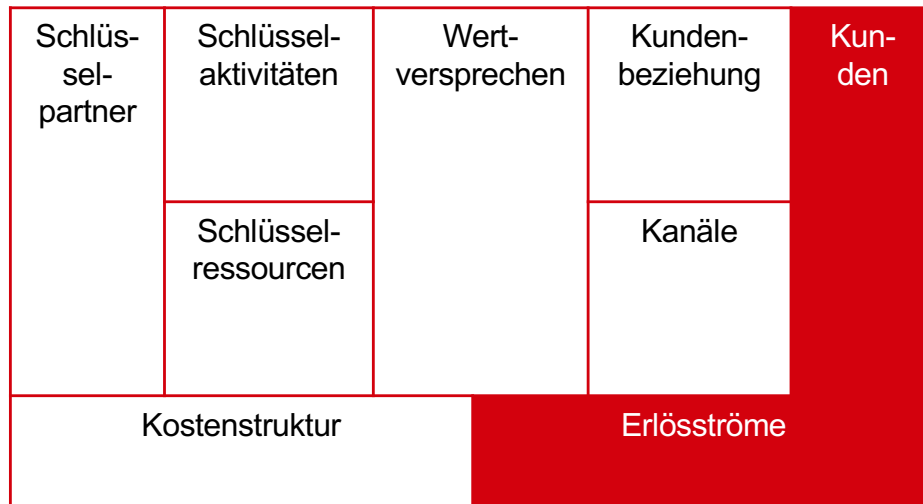


*Etablierte Mittler (Reintermediation)*





# Wie verändern Informationssysteme Geschäftsmodelle?



- Veränderung der Kunden, z.B.
  - Größere Zielgruppe (überregional/international)
- Veränderung der Erlösströme, z.B.
  - Mehr nutzungsabhängige Preise ("pay-per-use")
  - Indirekte Erlöse, z.B. durch Nutzung von Kundendaten für Werbung



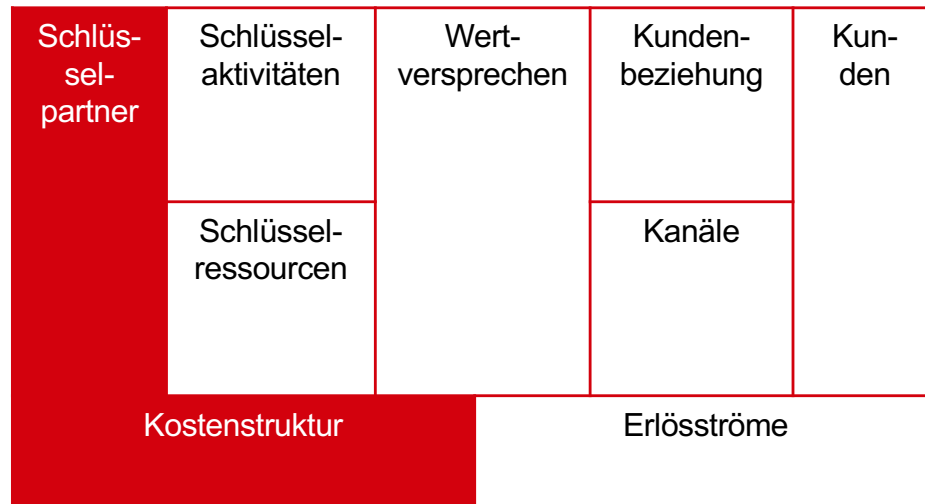
# Wie verändern Informationssysteme Geschäftsmodelle?

Schlüssel-partner	Schlüssel-aktivitäten  Schlüssel-ressourcen	Wert-versprechen	Kunden-beziehung  Kanäle	Kun-den
Kostenstruktur		Erlösströme		

- Veränderung der Schlüssel-aktivitäten, z.B.
  - Automatisierung
  - Beschleunigung
  - Überwachung ("tracking")
- Veränderungen der Schlüsselressourcen, z.B.
  - Information
  - Informationssysteme
  - IKT-Infrastruktur
  - (Offene) IT-Schnittstellen



# Wie verändern Informationssysteme Geschäftsmodelle?



- Veränderung der Schlüssel-partner, z.B.
  - Vereinfachte Einbindung externer Partner
  - Neue digitale Partner, z.B. Suchmaschinen
- Veränderung der Kosten-struktur, z.B.
  - Geringere Transaktionskosten
  - Vereinfachtes Teilen / Verlagern von Kosten und Risiken, z.B. Lagerhaltung



# Wie verändern Informationssysteme Geschäftsmodelle?

Schlüssel-partner	Schlüssel-aktivitäten	Wert-versprechen	Kunden-beziehung	Kun-den
	Schlüssel-ressourcen		Kanäle	
Kostenstruktur		Erlösströme		

- Veränderung des Wertversprechens, z.B.
  - Bessere Information und Kommunikation
  - Neue, informationsbasierte Produkte und Dienstleistungen
  - Günstigere, schnellere Leistungen



# Wie verändern Informationssysteme Geschäftsmodelle?



- Umfassende Veränderungen im Geschäftsmodell
- **Digitale Plattformen**
  - Fokus auf Vermittlung und Koordination von Produkten und Dienstleistungen
  - Erschließung neuer Partner (viele kleine Anbieter)





## Kurze Rückschau

Notieren Sie kurz (3 Minuten):

- Was haben Sie heute gelernt?
- Was ist unklar geblieben?





# Gliederung

- 1 Geschäftsmodelle und die "Business Model Canvas"
- 2 Beispiel Mobilität
- 3 Veränderungen von Geschäftsmodellen durch Informationssysteme





## Lernziele

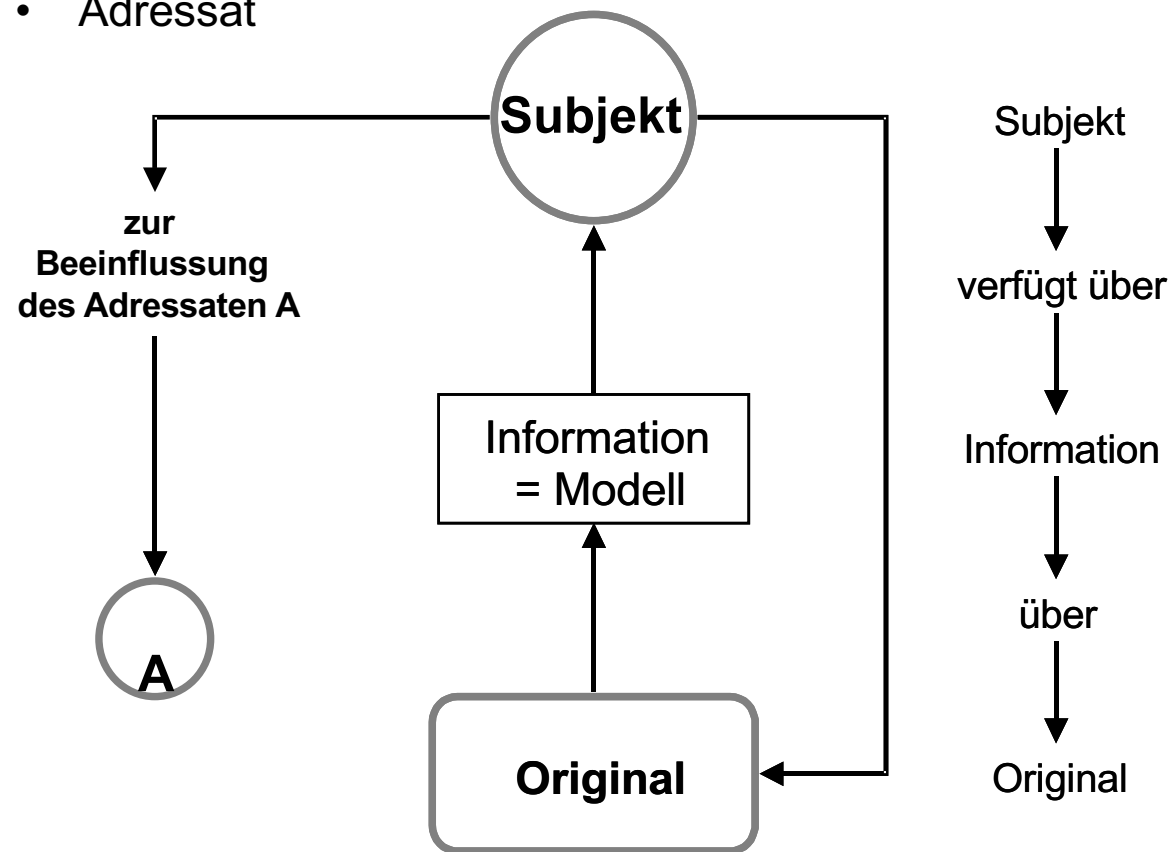
- Sie kennen exemplarisch die Wettbewerbswirkungen von Informationssystemen.
- Sie kennen den Begriff und die Elemente von Geschäftsmodellen.
- Sie können die *Business Model Canvas* erläutern und verwenden.
- Sie kennen Auswirkungen von Informationssystemen auf Geschäftsmodelle und können sie anhand eines Beispiels anwenden.



# Wiederholung

Wo ist ihr Platz als Informatiker/-in?

- Original
- Subjekt
- Adressat



Stimmen Sie jetzt ab:  
<http://pingo.upb.de>  
Zugangsnummer: 0018

Quelle: Steinmüller (1993) zitiert in Krcmar (2009), S. 22



## Welche der Aussagen treffen zu?

- a. Die Business Model Canvas ist ein Leitfaden zur Implementierung.
- b. Die Business Model Canvas ist ein Werkzeug zur Konzeption.
- c. Wertversprechen und IT sind Elemente der Business Model Canvas.
- d. Kundenbeziehungen und Kanäle sind Elemente der Business Model Canvas.



Stimmen Sie jetzt ab:  
<http://pingo.upb.de>  
Zugangsnummer: 0018

- 1. Aussagen A, B und D
- 2. Aussagen B, C und D
- 3. Aussagen A und B
- 4. Aussagen B und C
- 5. Aussagen B und D
- 6. Aussagen A und C
- 7. Aussagen A und D



## Beispiel-Klausuraufgabe LE3

- Beschreiben Sie in Stichworten, wie Informationssysteme die Schlüsselaktivitäten in Geschäftsmodellen verändern und nennen Sie ein Beispiel der Veränderung.

Beschreibung:

Beispiel: \_\_\_\_\_



# Referenzen

- McAfee, A.; Brynjolfsson, E. (2008). Investing in the IT That Makes a Competitive Difference, Harvard Business Review, July
- Chircu, A.M.; Kauffman, R.J. (1999). Strategies for Internet Middlemen in the Intermediation/Disintermediation/Reintermediation Cycle. *Electronic Markets*, 9(1-2), 109-117.
- Ethiraj, S.; Guler, I.; Singh, H. (2000). The impact of Internet and electronic technologies on firms and its implications for competitive advantage, Working Paper
- Dufft, N.; Schleife, K.; Bertschek, I.; Vanberg, M.; Böhmman, T.; Schmitt, A.K.; Barnreiter, M. (2010). *Das wirtschaftliche Potenzial des Internet der Dienste*. Berlin: Berlecon Research.  
[http://www.berlecon.de/studien/downloads/Berlecon\\_IDD.pdf](http://www.berlecon.de/studien/downloads/Berlecon_IDD.pdf)
- Osterwalder, A.; Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*: Chichester: Wiley.
- Zolnowski, A., Schmitt, A.-K., Böhmman, T. (2011): Understanding the impact of remote service technology on service business models in manufacturing: From improving after-sales services to building service ecosystems. Proceedings of European Conference on Information Systems (ECIS), Helsinki
- *Rechtlicher Hinweis: Alle in dieser Präsentation verwendeten, geschützten Logos sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber*