

Platform-based Business Solutions

Neue Geschäftslösungen aus vorhandenen Teillösungen aufbauen

Bei der Lösung eines Geschäftsproblems ist die Identifikation und Integration von Teillösungen herausfordernd. Plattformen können innerhalb ihres Ökosystems als Vermittler zwischen Anbietern und Nachfragern agieren. Die entstehenden Geschäftslösungen zeichnen sich durch eine nicht-lineare Wertschöpfung und Netzwerkeffekte aus.

Definition

Plattformbasierte Geschäftslösungen setzen sich aus den auf einer Plattform verfügbaren Teillösungen zusammen. Dies erfordert ein starkes und vertrauensvolles Ökosystem, in dem die Akteure miteinander interagieren können. Die Plattform fungiert als zentrale Schnittstelle. Ähnlich eines Marktplatzes oder einer Handelsmesse entsteht hier der Mehrwert durch die Interaktion und Organisation von Anbietern und Nachfragern. Datenplattformen fokussieren sich auf den Austausch und die Analyse von Daten, Serviceplattformen auf den Handel von Dienstleistungen oder Produkten, und Prozessplattformen auf komplette Geschäftsprozesse.

Die Akteure können sowohl als Nachfrager von Daten oder Services auftreten als auch ihre eigenen Lösungen für andere anbieten. Die entwickelten Lösungen haben oft einen rekursiven Charakter und können wiederum anderen Akteuren als Teillösungen bereitgestellt werden.

Plattformbasierte Geschäftslösungen stellen eine Abkehr vom traditionell-linearen Geschäftsmodell dar. Während im linearen Modell ein Unternehmen selbst Produzent oder Eigentümer der angebotenen Waren ist, geht der plattformbasierte Ansatz einen Schritt weiter. Er fördert die Zusammenarbeit und Interaktion verschiedener Akteure innerhalb des Ökosystems, um gemeinschaft-

Marktveränderung

- Abkehr von linearem Business
- kooperatives Geschäftsmodell
- Wertschöpfung durch Integration und Interaktion

Ökosystem

- kritische Masse des Ökosystems
- bringt Angebot und Nachfrage zusammen

lich Werte zu schaffen und kooperative Lösungen zu ermöglichen.

Referenzszenario

Plattformbasierte Geschäftslösungen werden auf bestehenden und verfügbaren Teillösungen aufgebaut. Diese müssen dafür nur geringfügig angepasst werden und bilden vor allem Standardfälle

Verteilte Lösungen

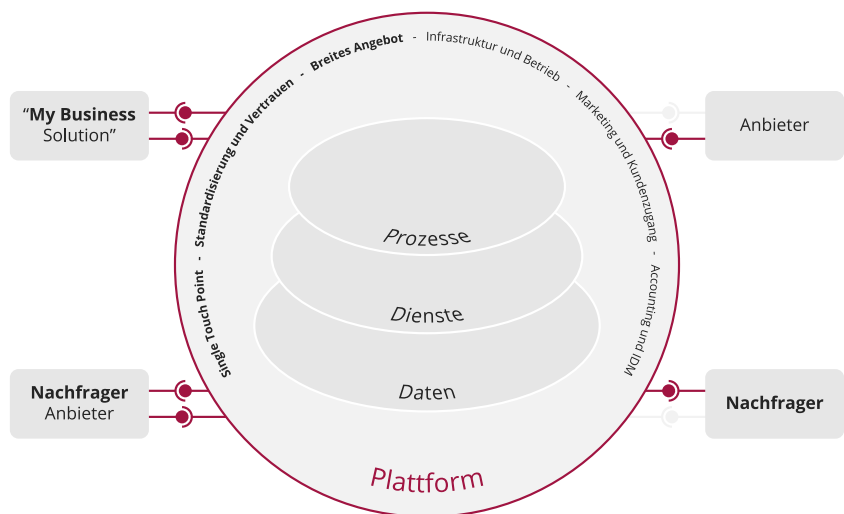
- dezentralisierte Lösungen
- X-as-a-Service
- Verfügbarkeit von Teillösungen

Digitalisierung

- Verfügbarkeit von Daten als Treiber
- Bereitschaft zur Integration von Fremdlösungen

ab, wie beispielsweise Zahlungssysteme, Identitätsmanagement oder Logistikdienste. Diese Teillösungen werden auf einer Plattform angeboten, die für einheitliche Standards und Vertrauen der Parteien sorgt.

Eine erfolgreiche Plattform zeichnet sich dabei durch hohe Reichweite und eine



ausreichende Anzahl von Anbietern und Nachfragern aus, um ausreichend Potenzial für Interaktion und Netzwerkeffekte zu gewährleisten. Eine besondere Stärke plattformbasierter Geschäftslösungen besteht darin, dass auch eigene Lösungen oder Teile davon schließlich auf der Plattform angeboten werden können. Dabei ist entscheidend, dass angebotene Lösungen für ein breites Publikum des Ökosystems geeignet sind.

Potenzial

Plattformbasierte Lösungen ermöglichen einen einfachen Zugang zu globalen Märkten und eröffnen neue Geschäftsmöglichkeiten. Durch Netzwerkeffekte im Ökosystem der Plattform können Unternehmen von verstärkter Zusammenarbeit und Vernetzung profitieren. Der Rekursionsgedanke ermöglicht es, dass plattformbasierte Lösungen selbst wieder anderen Nachfragern angeboten werden können, wodurch das Ökosystem weiter gestärkt wird.

Außerdem können auch Teillösungen oder Module existierender Systeme durch die Plattform angeboten und damit monetarisiert werden.

Mitbewerber profitieren von der gleichen Ausgangslage und können schnell einen oder mehrere Märkte dominieren.

Bei der Auswahl einer Plattform muss besonderes Augenmerk auf ihr Ökosystem gelegt werden. Die Vorteile von plattformbasierten Lösungen können nur mit einem starken Ökosystem realisiert werden. Diese kritische Masse zu entwickeln stellt aktuell die größte Herausforderung dar.

Reifegrad

Während in Asien solche Plattformen längst etabliert sind und bereits durch neue Generationen von Plattformen ersetzt werden, hängen andere kontinentale Märkte noch hinterher. Das in Asien entwickelte Verständnis hilft allerdings bei der Adaption und dem Nachbau dieser Plattformen. Mit Fortschritten in der Digitalisierung forcieren jetzt auch viele Unternehmen den Aufbau von Plattformen für den europäischen Markt und verlagern ihr Geschäft dorthin.

Marktübersicht

Kooperative Geschäftsmodelle setzen sich vermehrt gegenüber traditioneller Wertschöpfung durch. So nutzen viele Disruptoren plattformbasierte Ansätze, wie beispielsweise Uber, Spotify, Booking.com und MyTaxi. In der Geschäftswelt existieren jedoch auch Plattformen für komplexe, branchenagnostische Geschäftsprozesse von SAP, Salesforce und Microsoft.

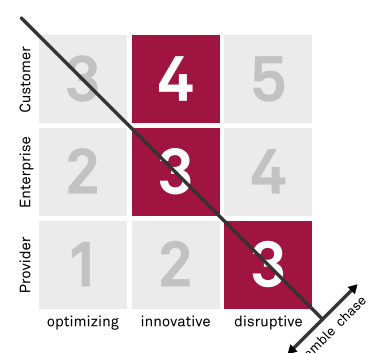
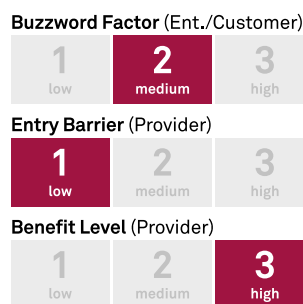
Marktplätze dienen hierbei als Grundpfeiler, indem sie Angebot und Nachfrage zusammenbringen und regulieren. Besonders starke Ökosysteme sind die Marktplätze der Cloud Provider, etwa Amazon Web Services, Google Cloud Platform und Microsoft Azure.

Alternativen

Statt auf plattformbasierte Lösungen zu setzen, kann ebenfalls auf Individualsoftware zur Lösung eines Geschäftsproblems zurückgegriffen werden. Mitunter lässt sich auch Standardsoftware den eigenen Anforderungen anpassen oder ein Geschäftsprozess vollständig an einen Dienstleister auslagern.

Fazit

- + starkes Ökosystem erzeugt Netzwerkeffekte
- + einfacher Marktzugang bei hoher Reichweite
- + kurze Time-to-Market durch reduzierte Fertigungstiefe
- + monetarisierbare Teillösungen
- wenig Individualisierung
- Vendor-lock-in
- restriktive Vorgaben
- Austauschbarkeit der Lösung
- tragfähiges Ökosystem nötig



<https://msg.direct/techrefresh>

Stand: Dezember 2023

msg systems ag

Robert-Bürkle-Straße 1 | 85737 Ismaning/München | Telefon: +49 89 96101-0 | Fax: +49 89 96101-1113 | www.msg.group | info@msg.group