



**synaix**



...your business as a service



Wie verändert man das eigene Geschäftsmodell in der "As-a-Service"- und Plattform-Welt?

Stefan Fritz, <http://stefanfritz.de>, <http://synaix.de>

Martin Lenart, [FIR e. V. an der RWTH Aachen](#)

➤ Wie verändert man das eigene Geschäftsmodell in der "As-a-Service"- und Plattform-Welt?

- 20 Minuten
  - Impuls 1: Was sind "as a Service" und Plattform Modelle und wie kann man sie konstruieren?
- 30 Minuten
  - 3 Gruppen – Planspiel: Wie kann man aus den Beispiel Unternehmen ein „as a Service“ Unternehmen machen?
- 3\*5 Minuten: vorstellen der Ideen
- 10 Minuten
  - Impuls 2: Nutzen Orientierung (Wertsteigerung) oder Effizienzsteigerung > Änderung Geschäftsmodell?
- 15 Minuten
  - Diskussion > Was kann man verändern, damit es Wert schöpfend wird?



**synaix**

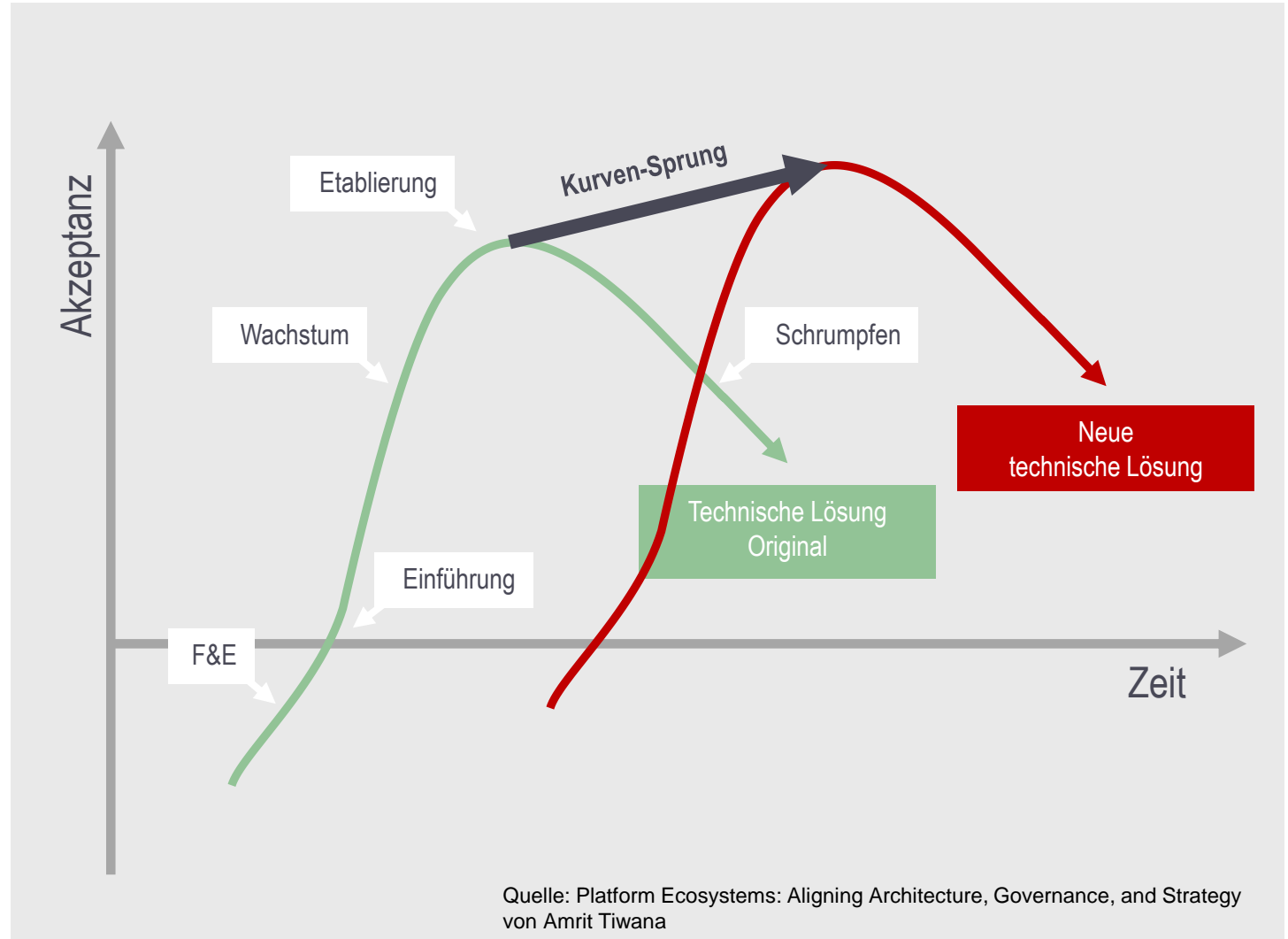


**...your business as a service**

- **Impuls 1: Was sind "as a Service" und Plattform Modelle und wie kann man sie konstruieren?**

- Der Nutzen und die Akzeptanz einer Technologie nimmt im Laufe der Zeit ab.

Es ist wichtig rechtzeitig „zu springen“.





## Eisindustrie

- Waseca, Minnesota 1809: 75% aller Beschäftigten in der Eisindustrie
- Export bis nach China und Westafrika
- Meilenstein: 100 t Eislieferung üb 16.000 Meilen nach Kalkutta, Indien

# Was war passiert ?

Um 1900: 10 Mio. t p.a.

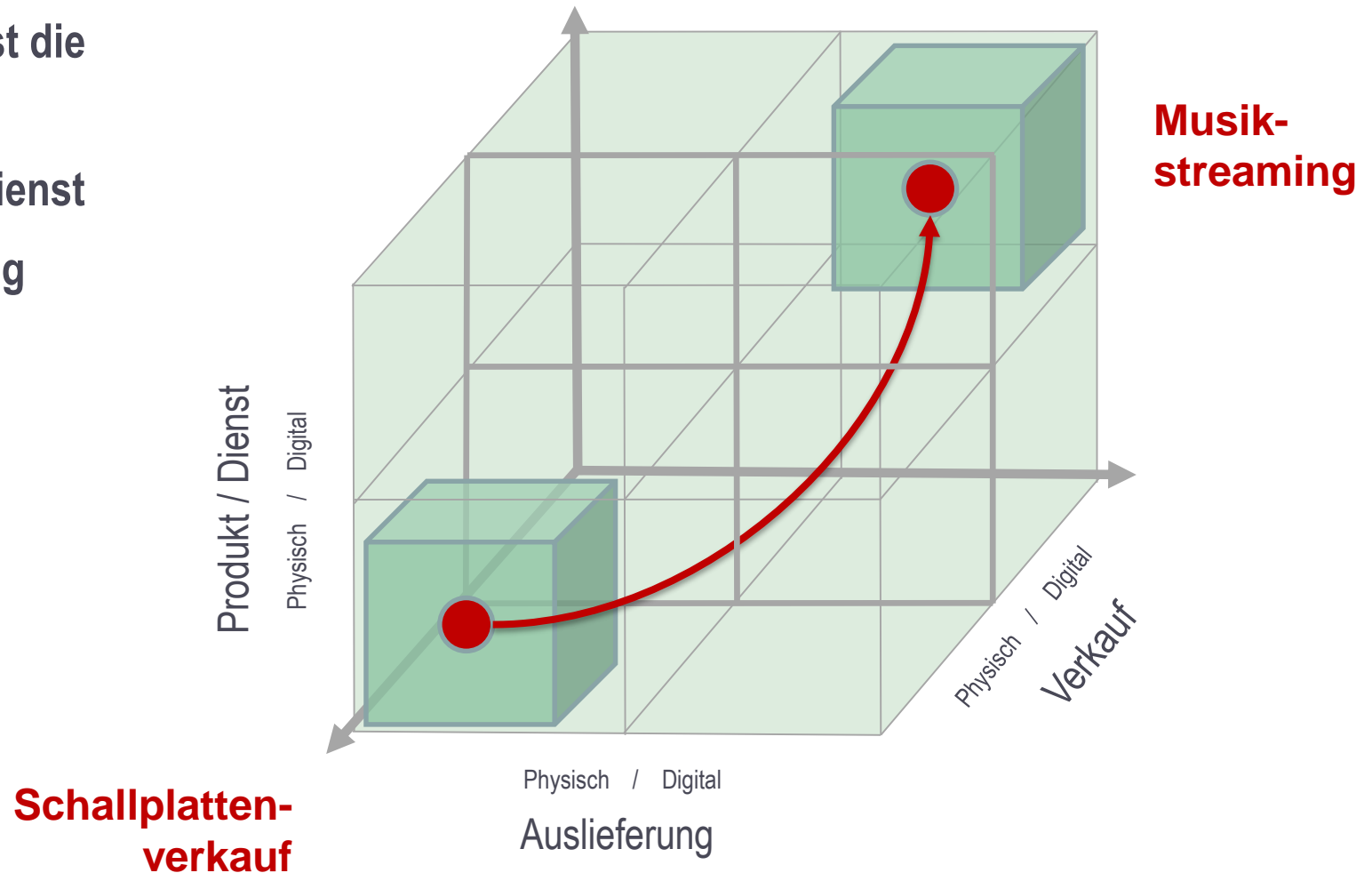
# Das!

Um 1930: 0 Mio. t p.a.



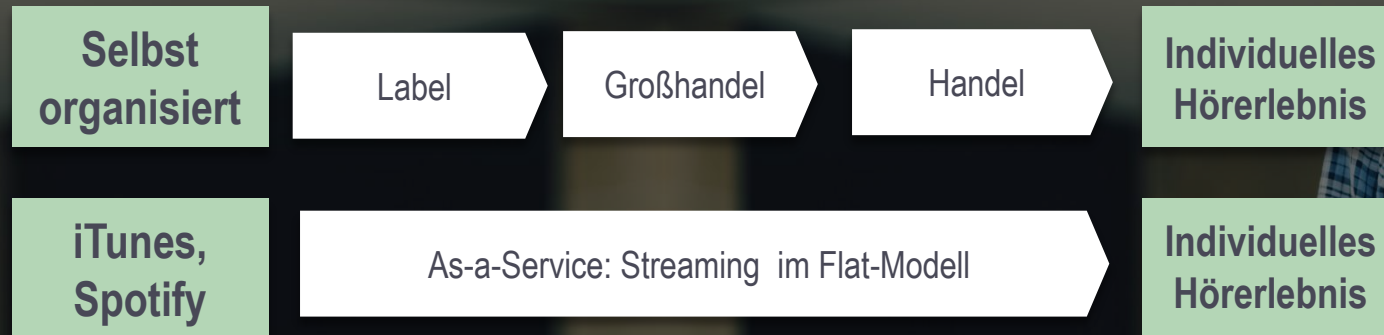
➤ Je mehr digitale Dimensionen,  
desto besser ist die  
Skalierung!

- Produkt / Dienst
- Auslieferung
- Verkauf



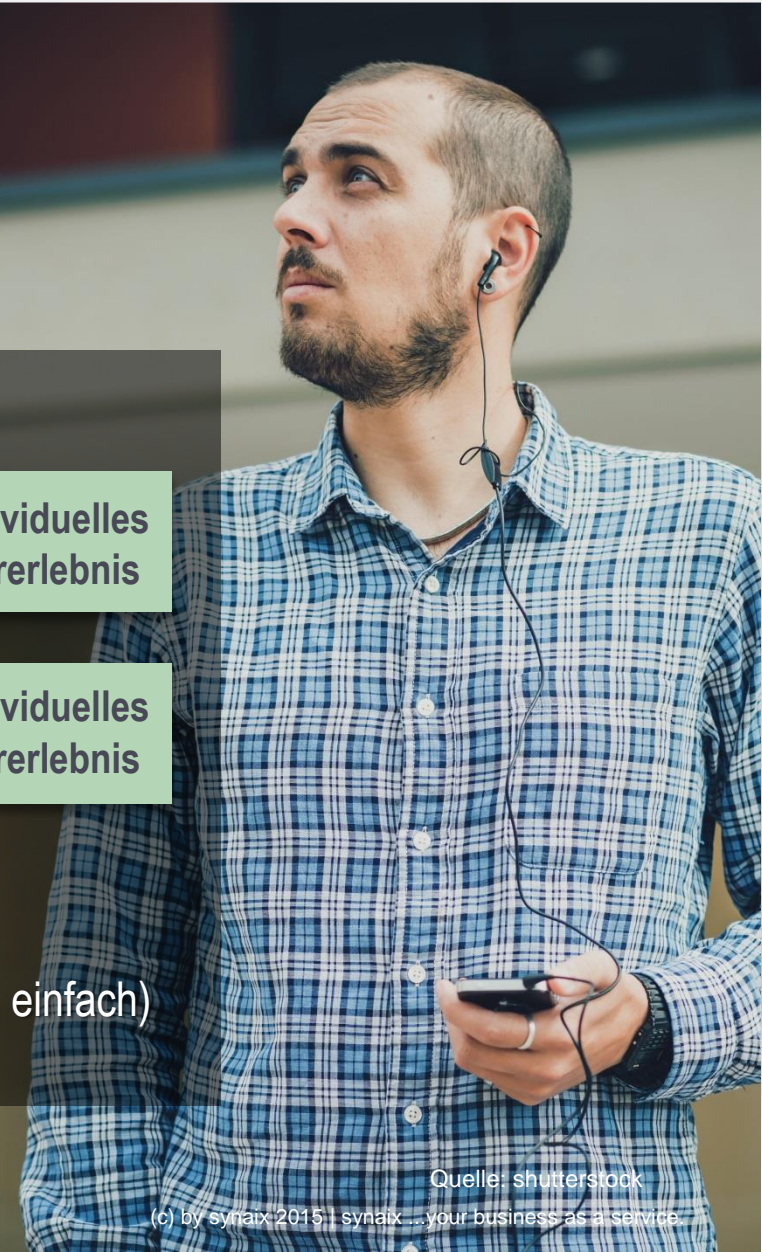


## Beispiel iTunes oder Kindle



## Eine neue Welt aus Daten, Soft- und Hardware

- Distributionswege wurden nur teil-disruptiert (alles, sofort, überall, einfach)
- Verpackungseinheiten revolutioniert (LP, CD > Stück)



Quelle: shutterstock

(c) by synaix 2015 | synaix ...your business as a service



## Beispiel DriveNow oder Car2go

**Autofahrer**  
(selbst organisiert)

Autokauf

Wartung

Versicherung

Parken

**Individuelle  
Mobilität**

**DriveNow**

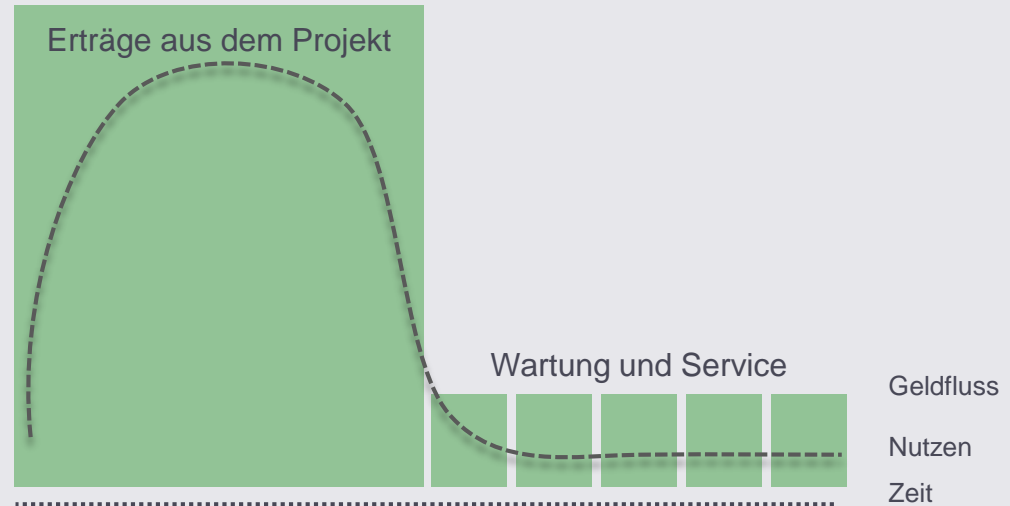
as a Service: Abrechnung nach Fahr-Minuten

**Individuelle  
Mobilität**

Individuelle Mobilität täglich so wie Du sie brauchst ohne Stress, ohne Invest und zu fixen Kosten. Technische Voraussetzung: ein Telefon mit Onlineverbindung, um das nächste Auto zu finden .



- Bisheriges Denken  
Ein Investment muss sich lohnen.  
Dauerhafte Erträge nur über Service



- As-a-Service Denken

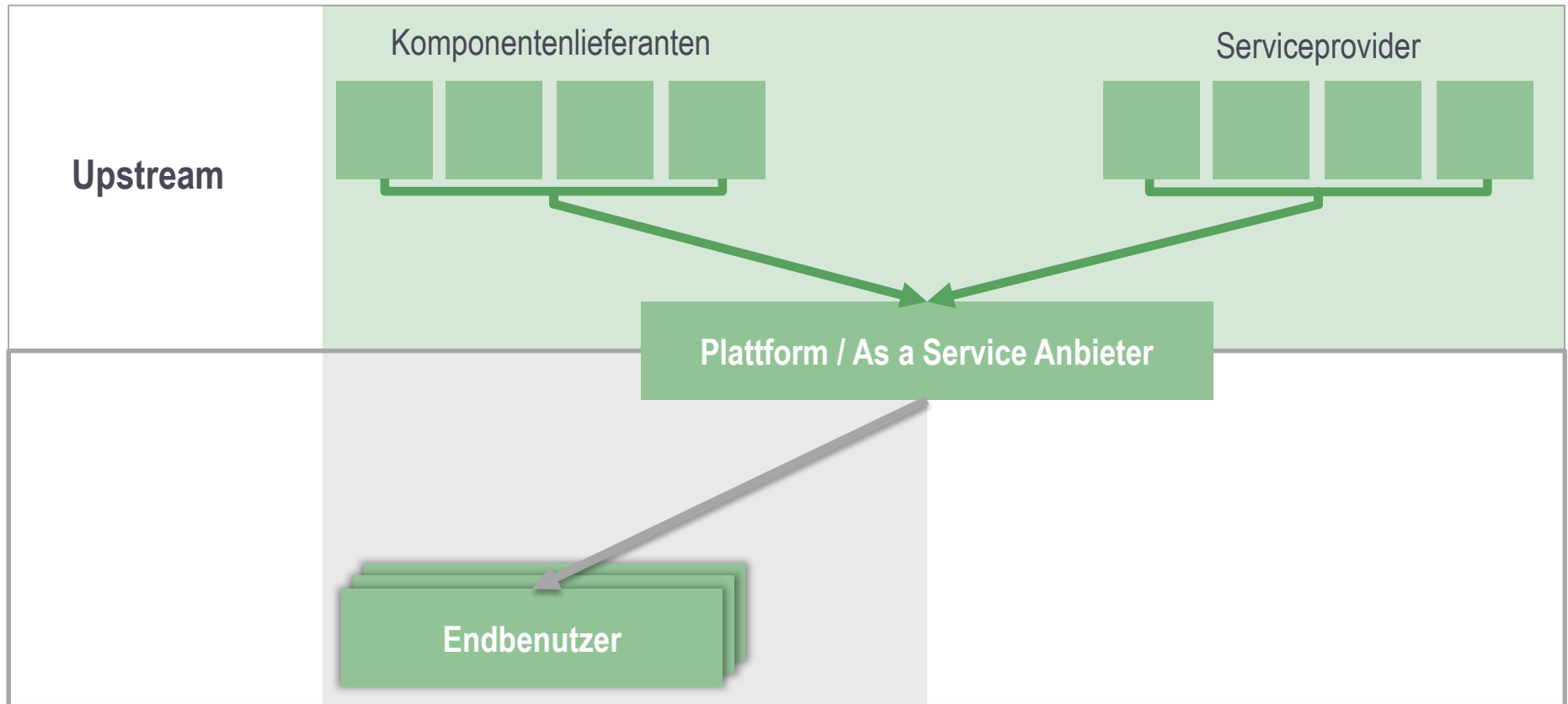
Ein Nutzen muss dauerhaft entstehen...  
... und ständig aktualisiert, optimiert  
werden



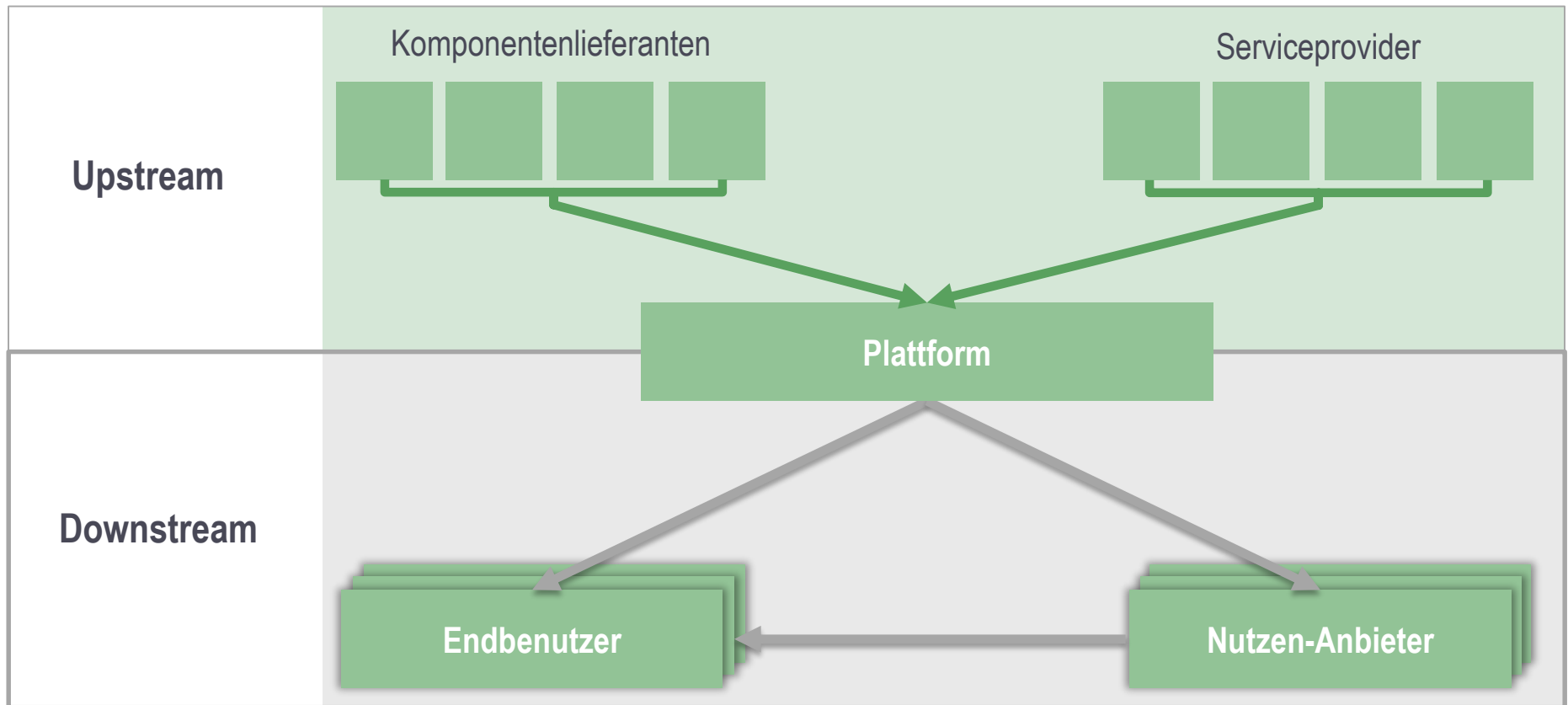
**Plattformen vereinen Technologie, Regeln, Branchen/Märkte**

**PLATTFORMEN SIND DISRUPTIV**

## ➤ As a service Geschäftsmodelle sind die Vorstufe zur Plattform



## ➤ Die Zentrale Nutzen-Transaktion ermöglicht den Netzwerkeffekt





# DriveNow – die Plattform

## Beispiel DriveNow 2.0

Stelle Dein Auto über die Plattform zur Verfügung

**Auto-fahrer**

Kauf  
Versicherung  
Parken

**Individuelle Mobilität**

**DriveNow**

As-a-Service:  
Abrechnung nach Fahrzeit

**Individuelle Mobilität**

**Auto-besitzer**

Fahrzeug  
Bezahlung nach Fahrzeit

**DriveNow**

As-a-Service:  
Abrechnung nach Fahrzeit

**Individuelle Mobilität**





Branchen

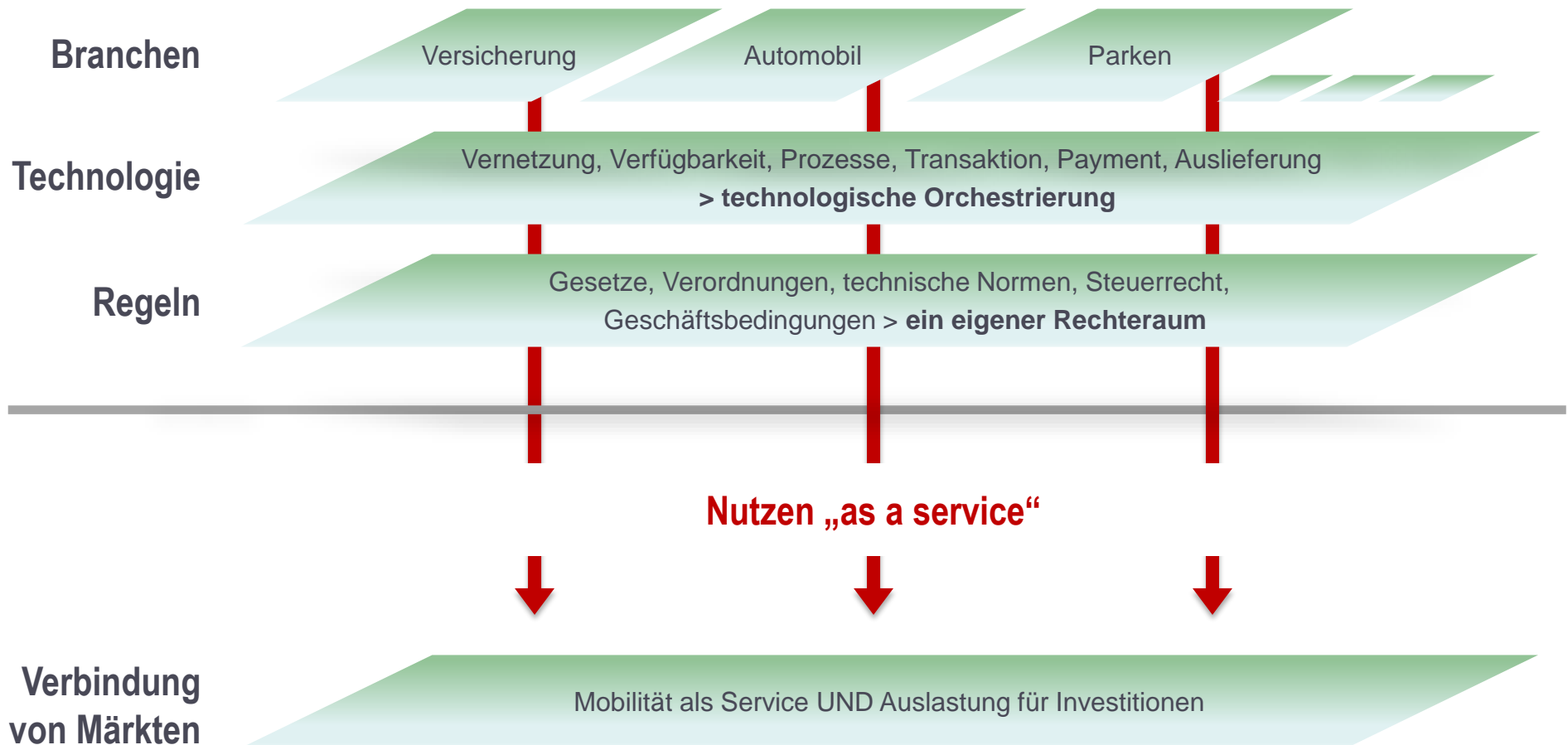
Technologie

Regeln

Verbindung  
von Märkten



➤ Plattform-Modelle müssen Komplexität managen, damit Einfachheit entstehen kann.





## Impuls 2:

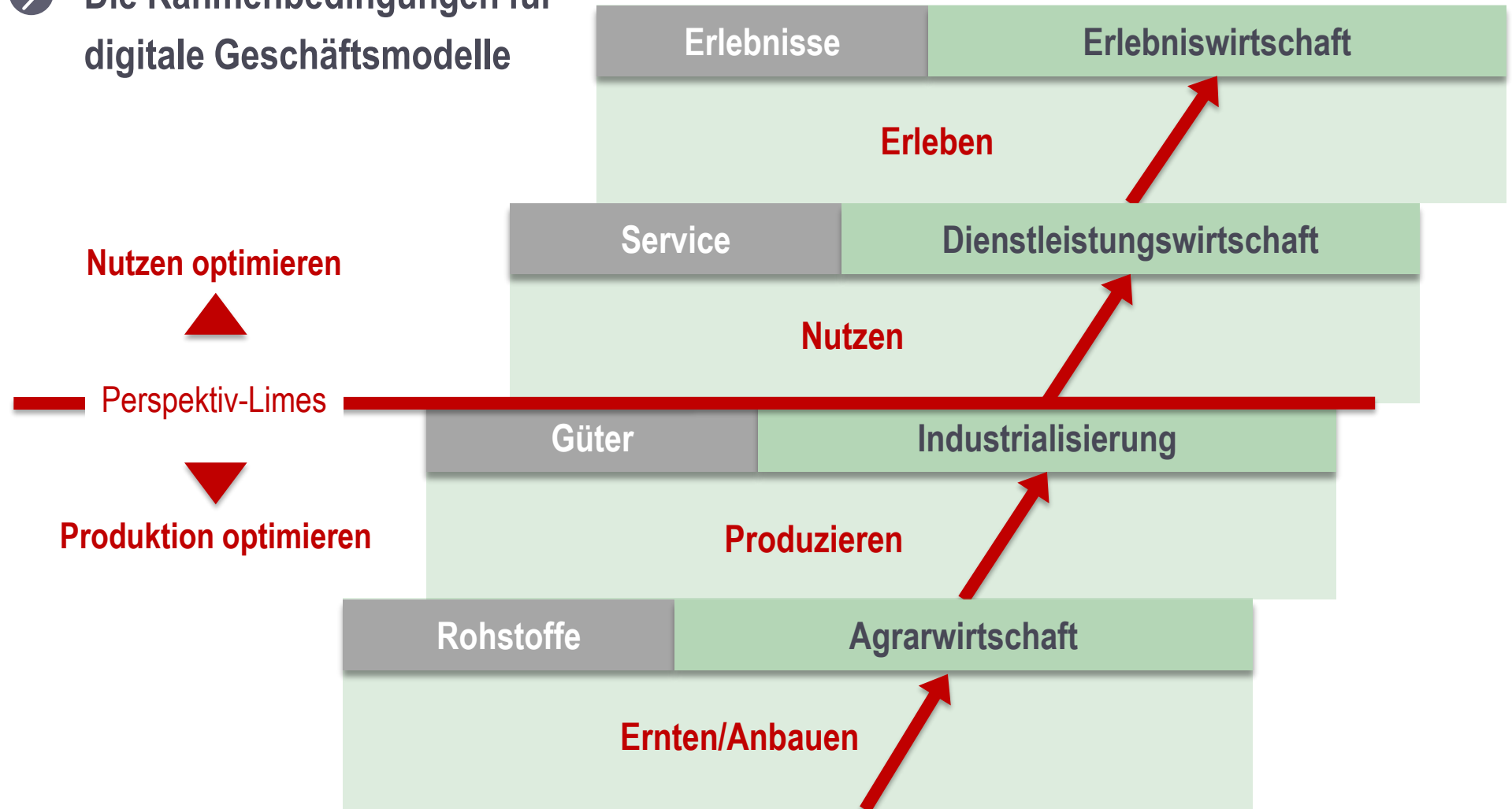
- Nutzen Orientierung (Wertsteigerung) oder Effizienzsteigerung > Änderung im Geschäftsmodell?



**Was wird optimiert?**

# DER PERSPEKTIVWECHSEL

➤ Die Rahmenbedingungen für  
digitale Geschäftsmodelle



Quelle: B. Joseph Pine II & James Gilmore „The Experience Economy“ 2011, eigene Übersetzung



## Beispiel DriveNow oder Car2go

**Autofahrer**  
(selbst organisiert)

Autokauf

Verkauf

Produktion

Einbindung  
Zulieferer

Konstruktion

Design

Wartung

Abrechnung

Reinigung

Reparatur

Tanken

Wartung

Versicherung

Abrechnung

Schaden-  
regulierung

Rück-  
versicherung

Verkauf

Parken

Finden

Produktion

Parkraum-  
Bewirtschaftung

Asset-  
Management

**Individuelle  
Mobilität**

**DriveNow**

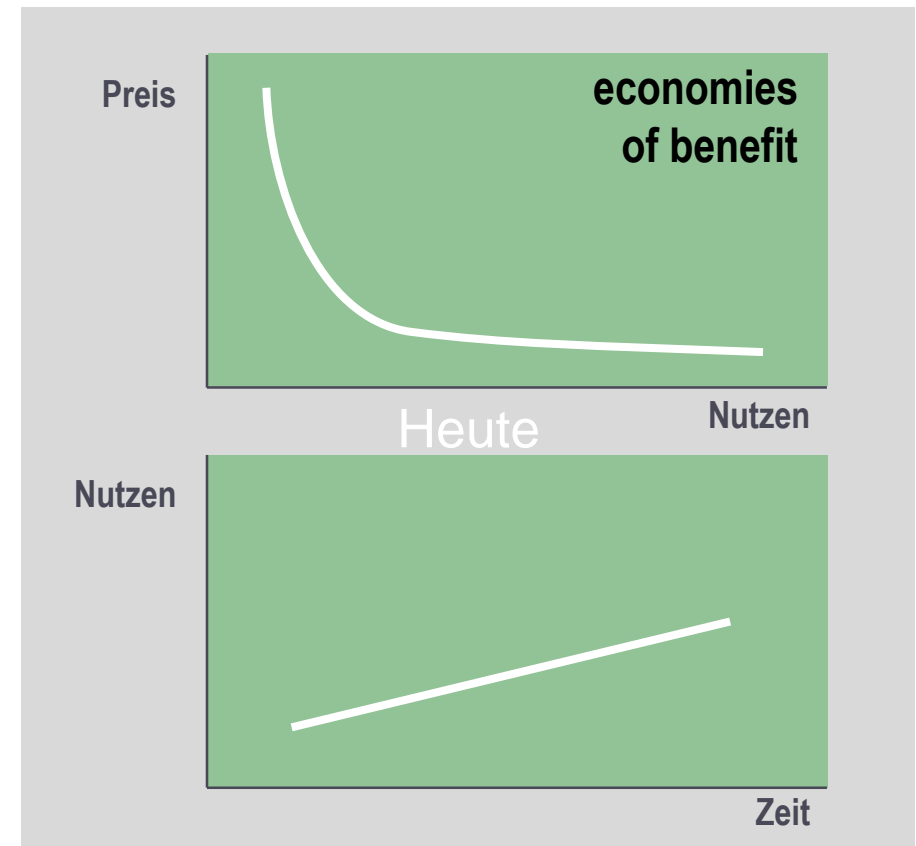
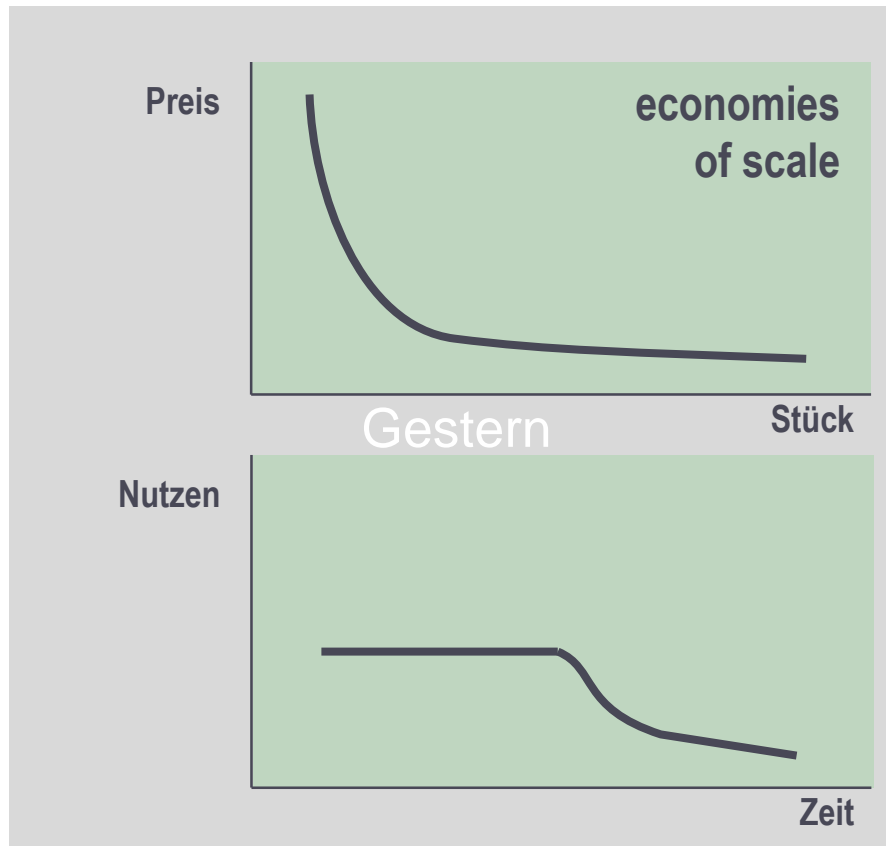
as a Service: Abrechnung nach Fahr-Minuten

**Individuelle  
Mobilität**



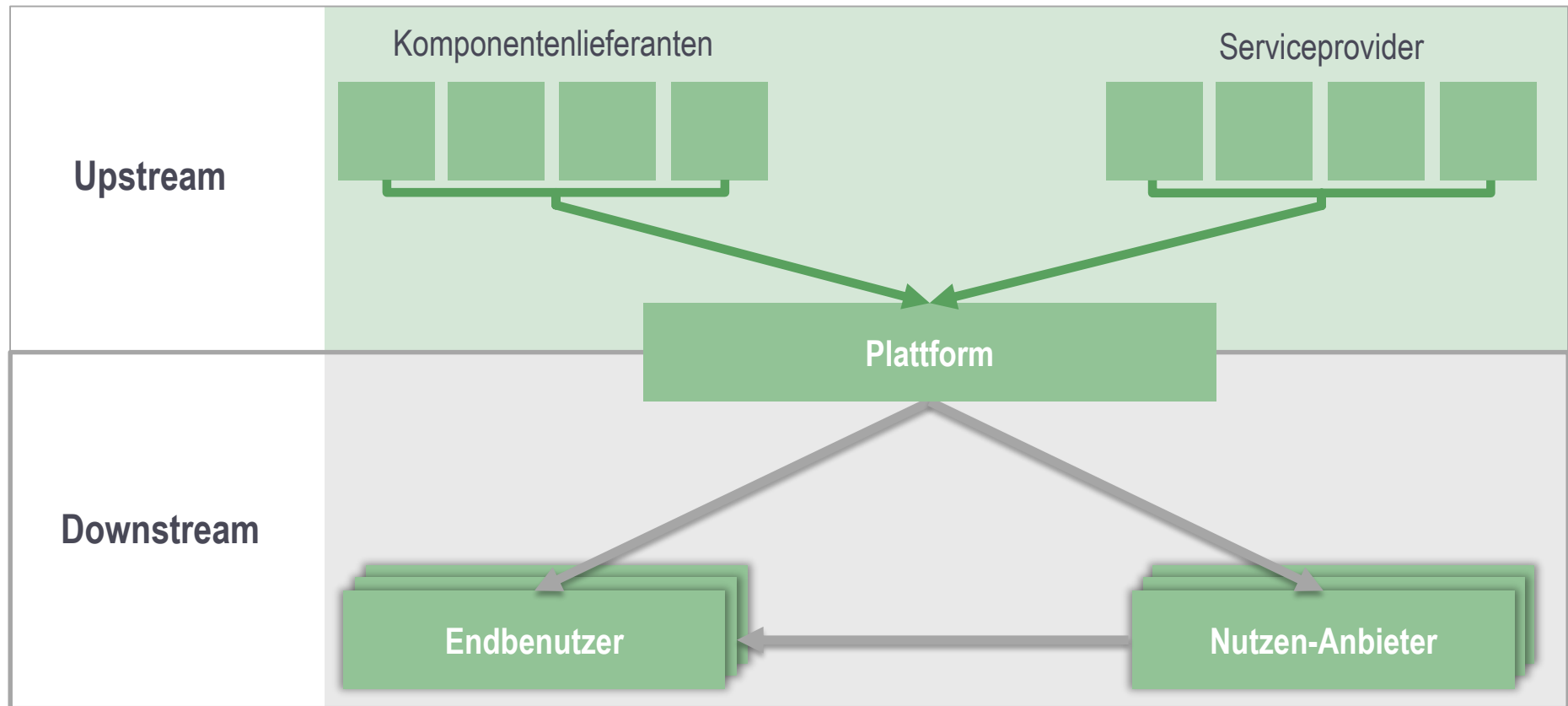
## Erlös ist abhängig vom kontinuierlichen (mehr)-Nutzen

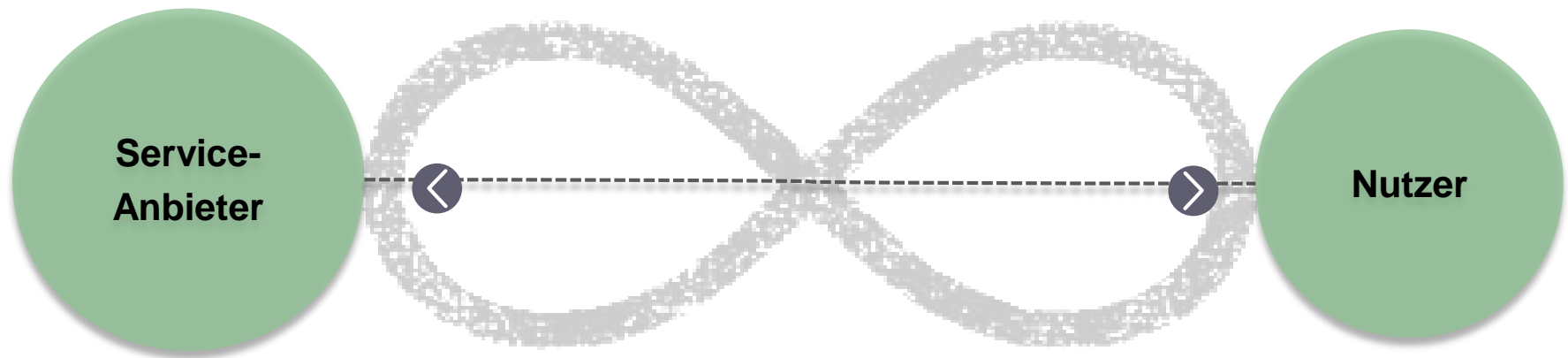
Die Erlösmodelle der „As-a-Service“ Welt hängen von der aktiven Nutzung und der kontinuierlichen Verbesserung ab.





## ➤ Die Zentrale Nutzen-Transaktion ermöglicht den Netzwerkeffekt

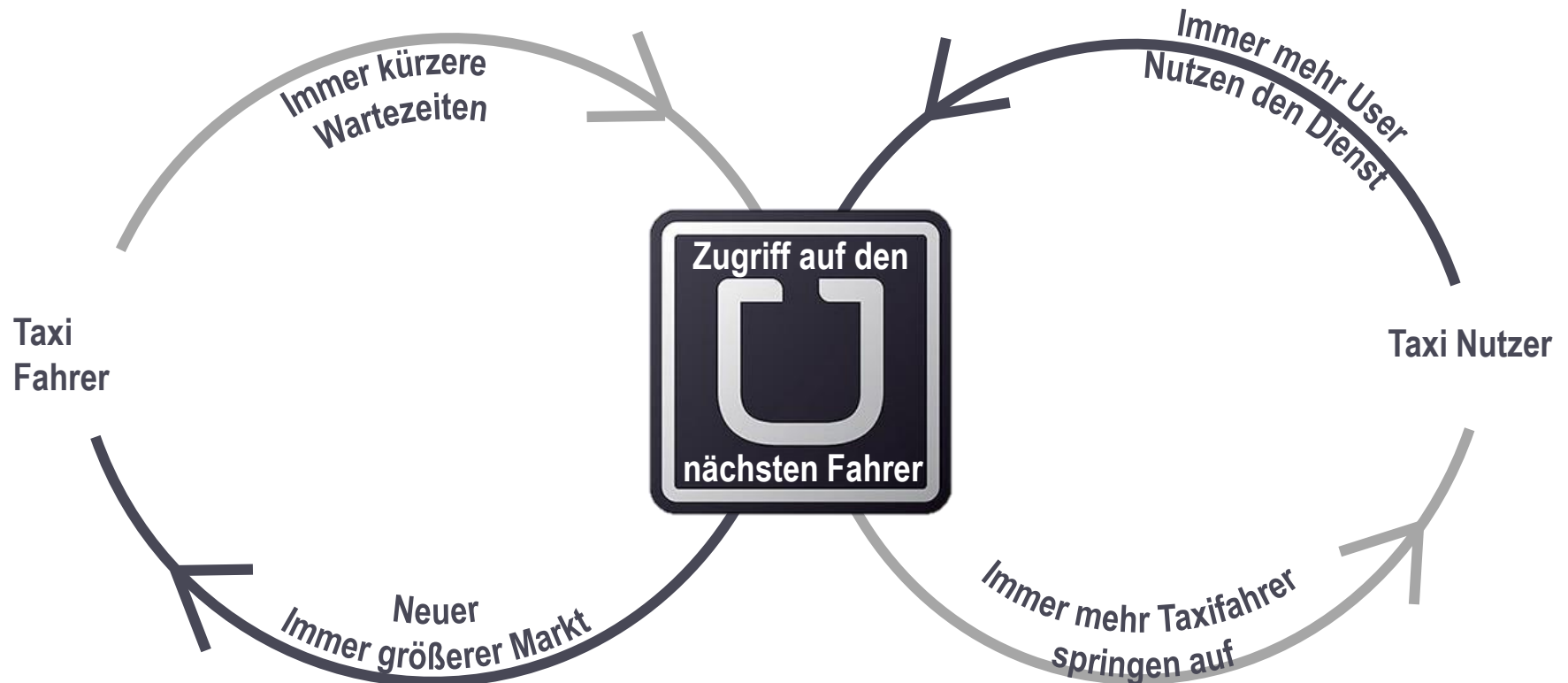




**Sich verstärkende Nutzen-Transaktionen bringen den Netzwerk Effekt**

Immer höhere Attraktivität durch  
immer mehr Benutzer

Immer höhere Attraktivität  
durch immer mehr Taxen



# DriveNow – die Plattform

## Beispiel DriveNow 2.0

Stelle Dein Auto über die Plattform zur Verfügung

**Auto-fahrer**

Kauf  
Versicherung  
Parken

**Individuelle Mobilität**

**DriveNow**

As-a-Service:  
Abrechnung nach Fahrzeit

**Individuelle Mobilität**

**Auto-besitzer**

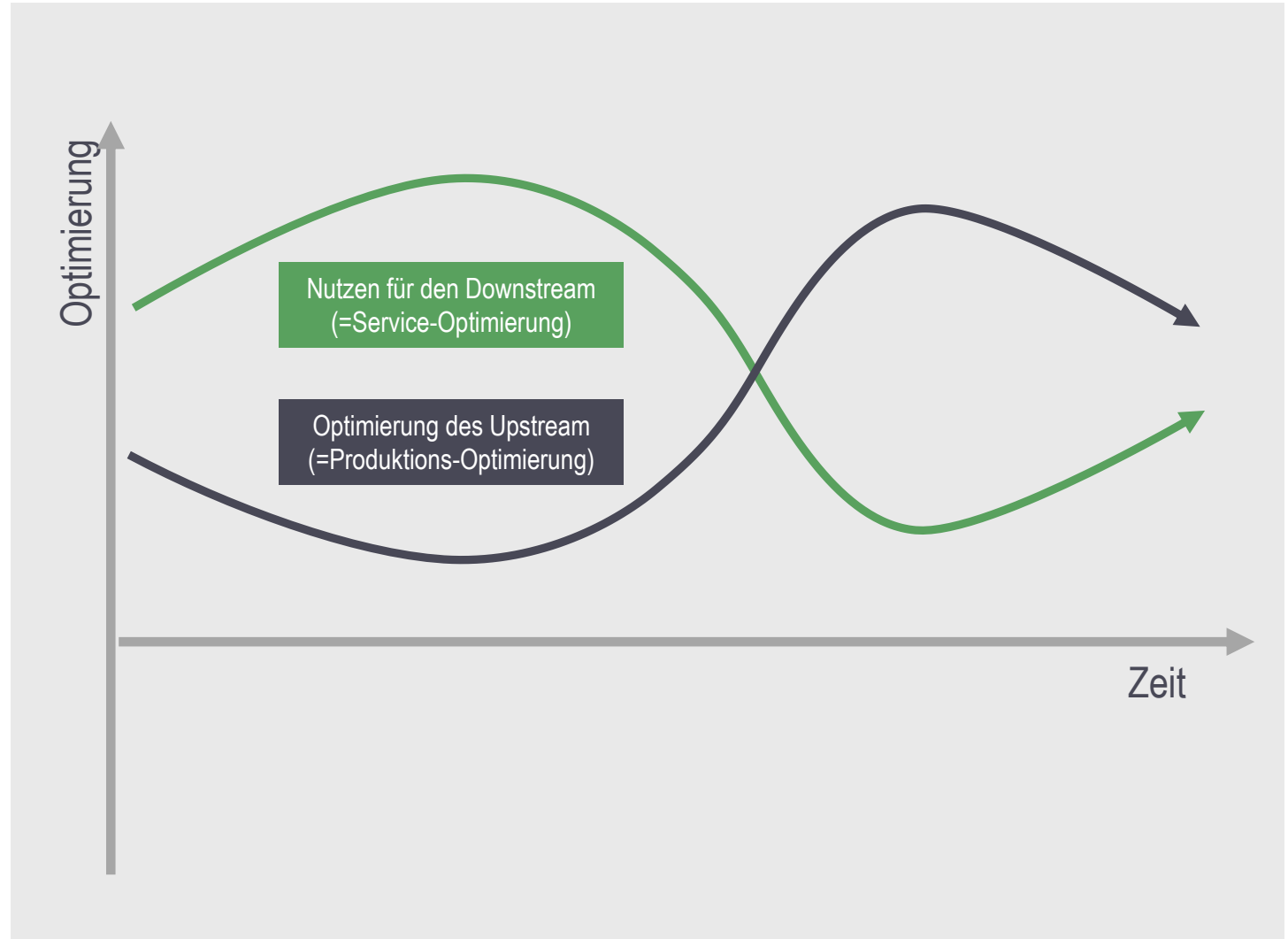
Fahrzeug  
Bezahlung nach Fahrzeit

**DriveNow**

As-a-Service:  
Abrechnung nach Fahrzeit

**Individuelle Mobilität**

- Im Lebenszyklus einer Plattform wechseln sich Service- und Produktions-Optimierung ab.

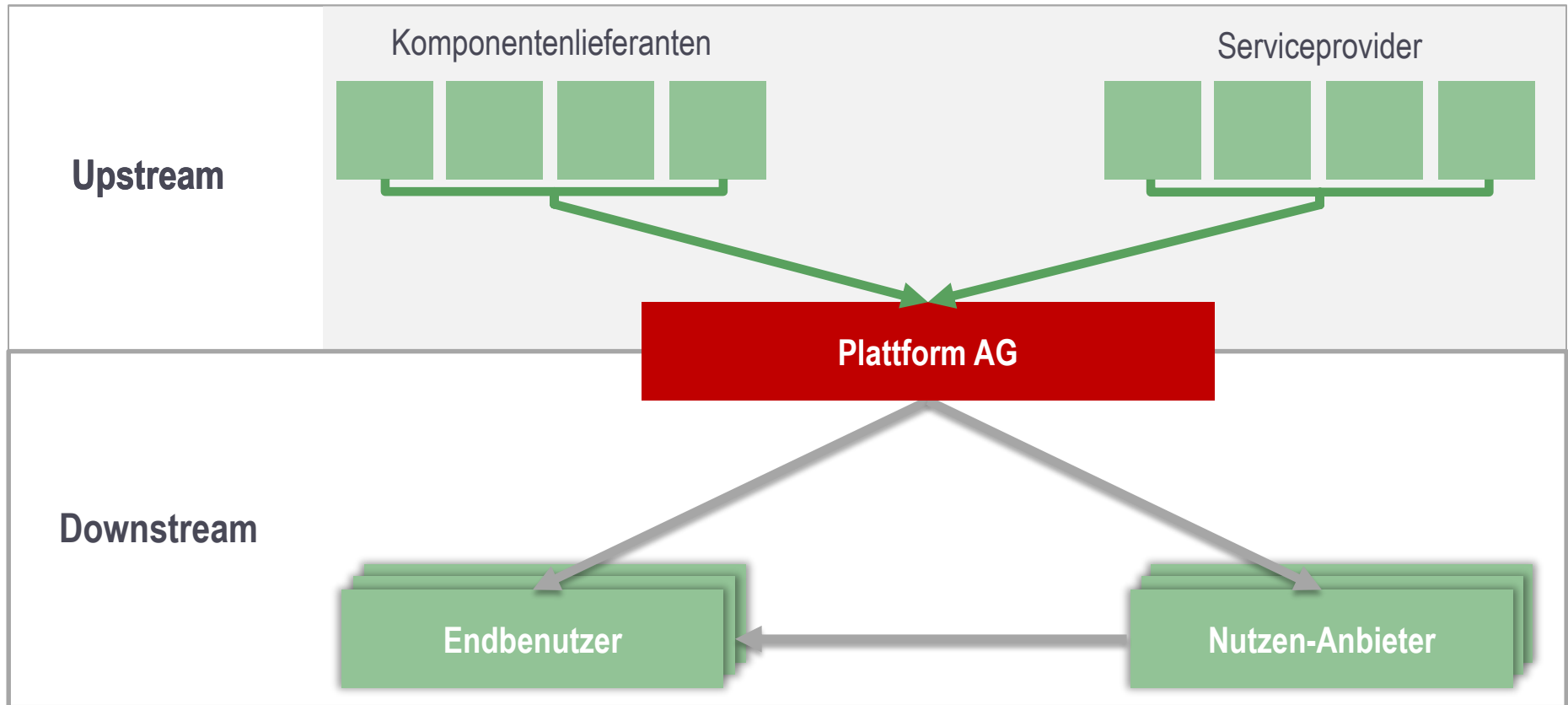


**Das Veränderung des Geschäftsmodells ist der wichtigste Baustein  
für Disruption**

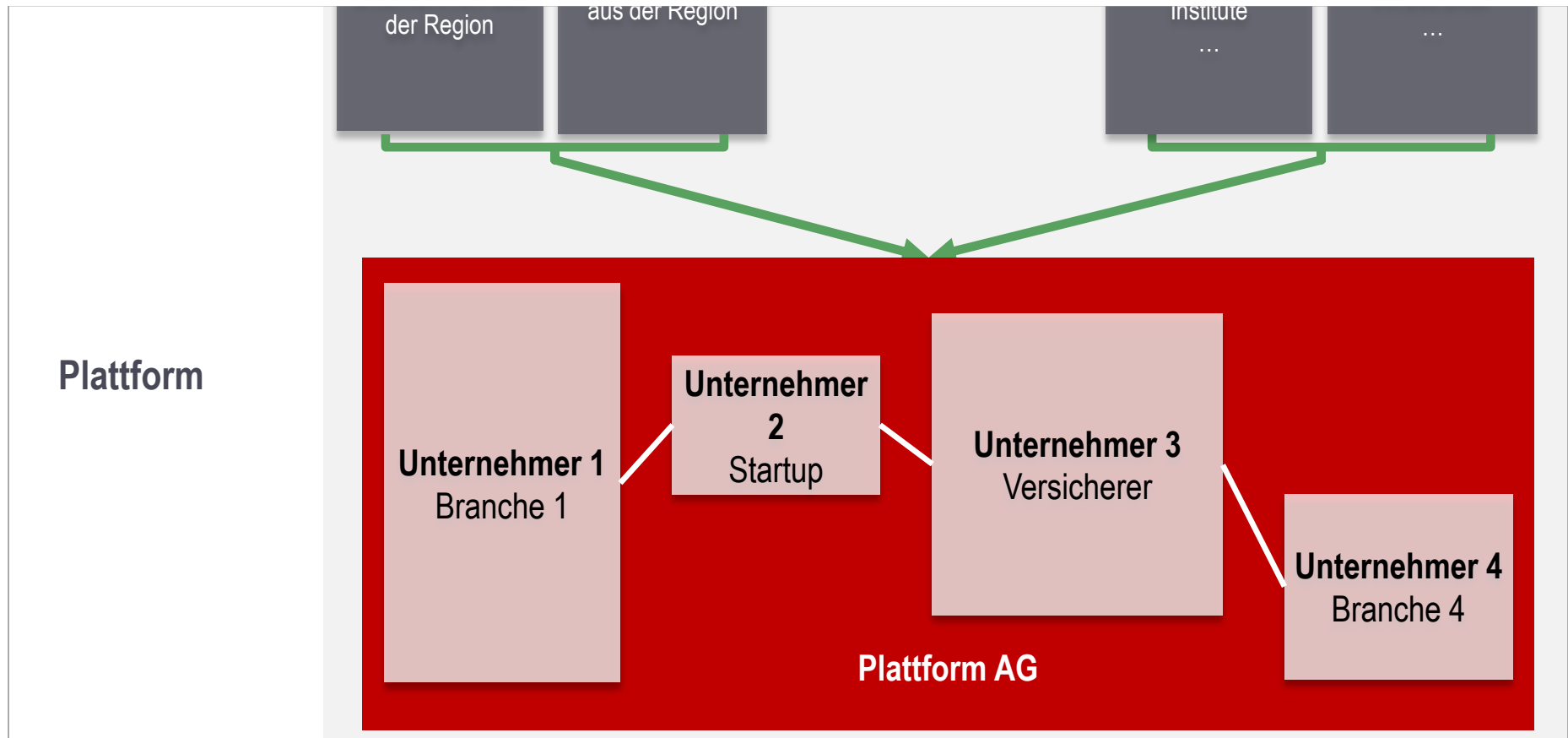
**FAZIT**



## ➤ Upstream – Nutzenanbieter – oder als Plattformbetreiber!



- Und der Idealzustand ist es, **integraler** und damit **nicht mehr austauschbarer Bestandteil der Plattform** selbst zu sein.



**Was macht synaix?**

**„AS A SERVICE“ AUS PRINZIP**



Von der Idee über die Konzeption  
und die Vernetzung bis zur Implementierung und dauerhaftem Betrieb

