

Alles Plattform



Oder was Sie schon immer über plattformbasierte Geschäftsmodelle wissen wollten



Anne Prokopp
für ITIZZIMO

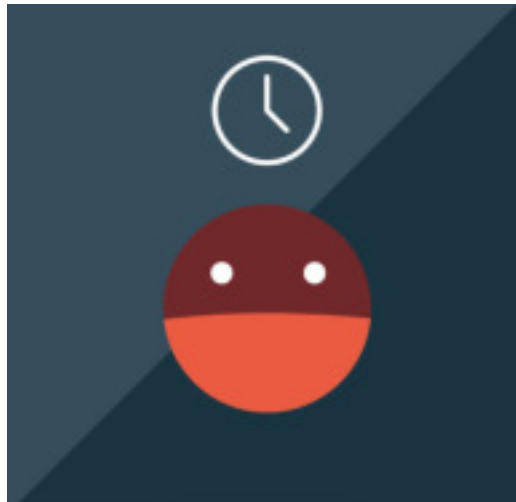
Wie viele Einträge erhält man, wenn man die Begriffe „platform business model“ in die größte Suchmaschine eingibt? Viele – genau genommen fast 20 Millionen. Dabei ist „Geschäftsmodell“ nicht die einzige Bedeutung, die der Begriff Plattform in der IT haben kann. Daher zunächst zu einer grundsätzlichen Frage: Was versteht man unter dem Begriff „Plattform“? Die Antwort lautet – wie so oft: „Es kommt drauf an.“ Denn es gibt nicht die eine Plattform. Unter dem Begriff lässt sich vieles fassen – und damit natürlich auch die verschiedenen Plattformen in der IT mit ihren verschiedenen plattformbasierten Geschäftsmodellen, die derzeit überall auf den Markt drängen

Zunächst spricht man von einer Plattform als Betriebssystem, und in diesem Zusammenhang können beide Begriffe synonym verwendet werden. Das ist wenig spektakulär, ebenso wie die nächste Variante: die Plattform als Expertentreff. Denn eine Plattform kann, nicht nur in der IT, auch ein Zusammenkommen verschiedener Experten für den Austausch zu einem ganz speziellen Thema meinen.

Spannender wird es beim Typ Plattform als Geschäftsmodell. Bei einer plattformbasierten Geschäftsidee liegt der interessante Faktor vor allem darin, dass die Kundenbeziehung und der Verkauf nicht 1:1 stattfinden, sondern 1:n, und dass sie damit ohne wirklichen Mehraufwand skaliert werden können. Bei 1:n-Plattformen muss der Hersteller/Anbieter eines Services aber noch selbst die Ärmel hochkrempeln, zum Beispiel Blogger. Dennoch macht es für sie keinen Unterschied, ob 20 oder 2.000 Leute ihre Artikel lesen. Auch konventionelle Online-Shops sind ein gutes Beispiel, obwohl hier der Übergang in die physische Welt der Logistik wieder einen gewissen Mehraufwand darstellt.

„Die Königsdisziplin der Plattform ist das Vernetzen von Anbietern und Kunden, ohne dass es ein entscheidendes Eingreifen benötigt.“

Die Königsdisziplin einer Plattform ist – eine weitere Stufe – das Vernetzen von Anbietern und Kunden, ohne dass es ein entscheidendes Eingreifen von seiten des Plattform-Betreibers benötigt wird. Das Potenzial dieser Technologie haben viele Unternehmen erfolgreich genutzt: Sie müssen dann nur noch dafür Sorge tragen, dass ihre Plattformen laufen und Anbieter und Kunden zusammenbringen. Bekannte Beispiele sind Größen wie Uber oder Air BnB oder Marktplätze wie ebay oder Alibaba. Nichts anderes machen auch Hotel- und Flugsuchmaschinen oder auch Lieferando.



einer Serverlandschaft entfallen. Doch je nach individueller Situation kann sich eine eigene Anschaffung ab einem gewissen Nutzenvolumen wirtschaftlich lohnen.

Weiterer wichtiger Punkt, aus dem sich Angebote as-a-Service durchsetzen, ist das Gefühl der Sorglosigkeit. Funktioniert das Produkt nicht, kann sich der User an den Anbieter wenden

und alles wird geregelt. Darüber hinaus sehen besonders Privatleute es oft nicht ein, hohe Summen für Dinge zu bezahlen, die selten genutzt werden.

„As-a-Service“ steht für kalkulierbare Kosten

Die Skalierbarkeit von plattformbasierten Geschäftsmodellen sorgt auf der Seite der Nutzer für meist geringe Kosten. Der Trend, etwas „as-a-Service“, also nach Bedarf zu bezahlen, setzt sich dabei in nahezu alle denkbaren Bereiche fort. Dabei ist das Konzept für sich genommen nicht neu, beispielsweise Büchereien oder Videotheken, wo man gegen eine bestimmte (Jahres-)gebühr Bücher und Filme ausleihen konnte. Heute funktioniert noch viel mehr as-a-Service oder im Abo – ob Gemüsebox, Software oder das Auto. Dieses Konzept verspricht dem Nutzer einige Vorteile. Er muss den Service lediglich nutzen, ohne sich über weitere Aufgaben Gedanken machen zu müssen. Die Kosten sind dabei meist überschaubar und stellen in der Regel eine monatlich kalkulierbare Größe dar. Hohe Initialkosten wie bei der Anschaffung einer Softwarelizenz oder

Plattformen als Geschäftsmodelle

Ebay dürfte die erste erfolgreiche Plattform im Internet gewesen sein und mit der zunehmenden Digitalisierung wuchs die Anzahl an Angeboten, ob für den privaten oder den geschäftlichen Nutzer. Auf den ersten Blick scheint eine solche Plattform sehr lukrativ. Der Betreiber braucht keine eigenen Räume, keine Logistik, sondern im ersten Schritt eine Idee, in welchem Bereich man Nutzer und Anbieter zusammenbringen sollte, und dann im nächsten Schritt Programmierkenntnisse. Ob dann Putzkräfte, Handwerker oder Taxifahrten vermittelt werden, ist vom Prinzip her zweitrangig.

Kleine Beiträge von Kunden und Anbietern sowie Werbeeinnahmen sorgen für die Einnahmen. Um jedoch nennenswerte Summen zu verdienen, muss eine Plattform bekannt werden und viele Kunden und Anbieter gewinnen – ein steiniger Weg. Denn auf der »

Bei Plattformen geht es nicht nur um digital, sondern vorrangig um digital vernetzt und automatisiert.

anderer Seite stehen die Nutzer, die so wenig wie möglich bezahlen wollen. Nicht selten werden Anbieter daher mit Subventionen an die Plattform gebunden. Das Modell erfreut sich wachsender Beliebtheit, auch als Ergänzung zum konventionellen Geschäft, man denke nur an den Apple AppStore. An jedem Verkauf einer Anwendung verdient der Konzern mit, und das allein durch die Bereitstellung einer Plattform für den Verkauf.

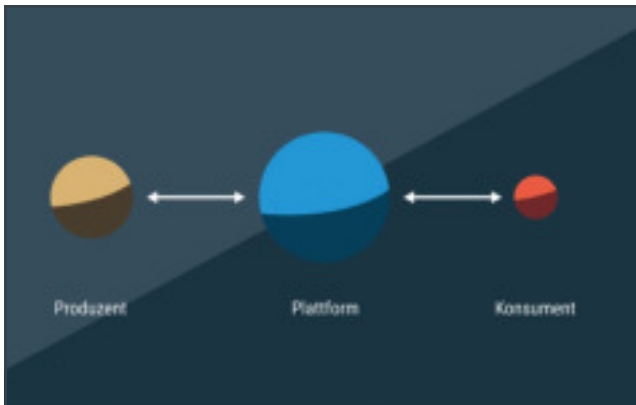
IoT-Plattformen mit genauen Vorgaben

Das Internet der Dinge bietet ebenfalls eine vielversprechende Möglichkeit für plattformbasierte Geschäfte. Da müssen Apps erstellt, Geräte verwaltet, Hardware beschafft und administriert werden, alles digital und alles as a Service auf einer Plattform. Dabei sind die verschiedenen Ausprägungen sehr unterschiedlich und machen es schwer zu erkennen, welche Art von Plattform man als Unternehmen benötigt. Denn es gibt Plattformen, deren Hauptaufgabe es ist, Dinge miteinander zu verbinden, besonders in der Maschinenkommunikation. Der Analyse und der Anreicherung der Sensordaten mit Kontextdaten kommen dabei keine Bedeutung zu. Andere Plattformen unterstützen nur bestimmte Endgeräte wie Google Nest. Eine wirkliche Plattform im Sinne der Transparenz und Offenheit ist dies aber ebenfalls nicht.

Eine „echte“ IoT-Plattform, die den Nutzer End-to-End befähigt, das Internet der Dinge zu nutzen, muss demgegenüber verschiedene Anforderungen erfüllen:

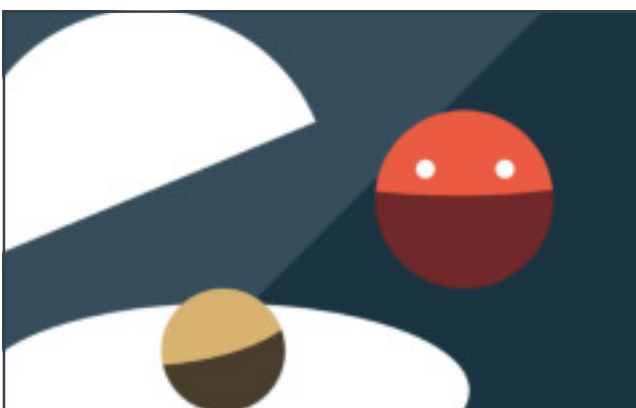
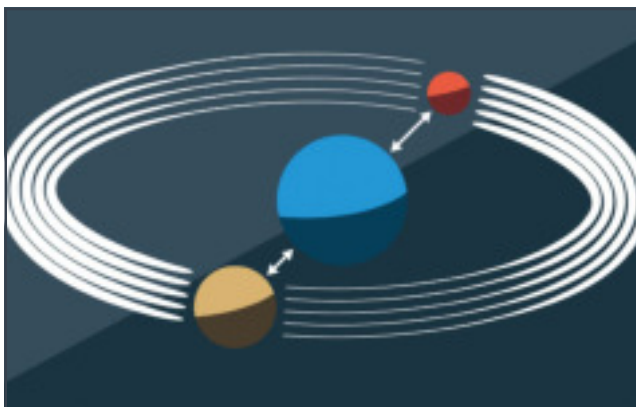
- » Normierung und Vernetzung wird erreicht, wenn verschiedene Protokolle und Datenformate in eine universell verständliche „Sprache“ übersetzt werden. Nur so ist die Plattform wirklich für die verschiedensten Endgeräte und reibungslose Interaktion zwischen allen Beteiligten gerüstet.
- » Device Management ermöglicht die zentrale Verwaltung aller angebotenen Geräte und die Versorgung mit Updates
- » Datenverarbeitung und Aktionsmanagement sorgen dafür, dass bestimmte Zustände bestimmte Aktionen zur Folge haben.
- » Analysen suchen die gesammelten Daten nach Mustern ab, um den maximalen Nutzen aus den Informationen zu ziehen, prominentestes Beispiel ist die Predictive Maintenance, die vorausschauende Wartung, bei der anhand von Datenmustern erkannt werden kann, wann Bauteile ausfallen werden.
- » Visualisierung sorgt dafür, dass die Daten dem Nutzer entsprechend verständlich angezeigt werden können. Mit Hilfe von Dashboards, Diagrammen und 3D-Modellen werden Informationen anschaulich aufbereitet, so dass die wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick erkennbar sind.
- » Schnittstellen sorgen für Datenintegration zu allen Seiten. So können Informationen von allen Seiten in die Plattform gebracht werden, um dann in weiteren Anwendungen eingebunden zu werden. Dieser Punkt ist für Unternehmen besonders relevant, denn sie wollen natürlich ihre bisherigen Systeme nicht ersetzen, sondern auf ihnen aufbauen.

In einer Entwicklungsumgebung werden all diese Komponenten zu konkreten Anwendungsfällen kombiniert.



Resumé

Beim Thema „Plattformen“ geht es nicht nur um „digital“, sondern vorrangig um „digital vernetzt“ und „automatisiert“ – vor allem, wenn es um die Business-Perspektiven geht. IoT-Plattformen sind dabei die notwendige technologische Voraussetzung. Auch die IoT-Plattform Simplifier bildet beispielsweise die Schnittstelle zwischen den Low-Code Anbietern, bei denen man keine Programmierkenntnisse benötigt, um eine Anwendung zu erstellen, und den IoT-Plattformen, die sich um die Vernetzung und Interoperabilität zwischen den einzelnen Beteiligten kümmern. Die Integration bestehender Business-Systeme ist dabei die große Stärke der Technologie. Der Ansatz, Anwendungen statt mit herkömmlicher Programmierung mittels eines Drag & Drop Editors zu erstellen, war dabei der zentrale Ausgangspunkt der Entwicklung. Damit wird es möglich, schnell und einfach in das Internet der Dinge zu starten und schnell eigene Anwendungen umzusetzen. //



www.itizzimo.com

iTiZZiMO beschäftigt sich seit der Gründung 2012 mit der Umsetzung mobiler Applikationen für Smart Devices und deren Integration in bestehende IT-Landschaften. Mit der Etablierung der Low-Code Plattform Simplifier, einer webbasierten Konfigurationsumgebung für die Umsetzung integrierter Business und IoT Applikationen, schuf iTiZZiMO eine einheitliche technologische Basis für die digitale Transformation von Unternehmen.

