

Einführung

Agenda

- Was ist eine Unternehmung?
- Was sind Unternehmensanwendungen?

Agenda

- Was ist eine Unternehmung?
- Was sind Unternehmensanwendungen?

Was ist eine Unternehmung? - Definition

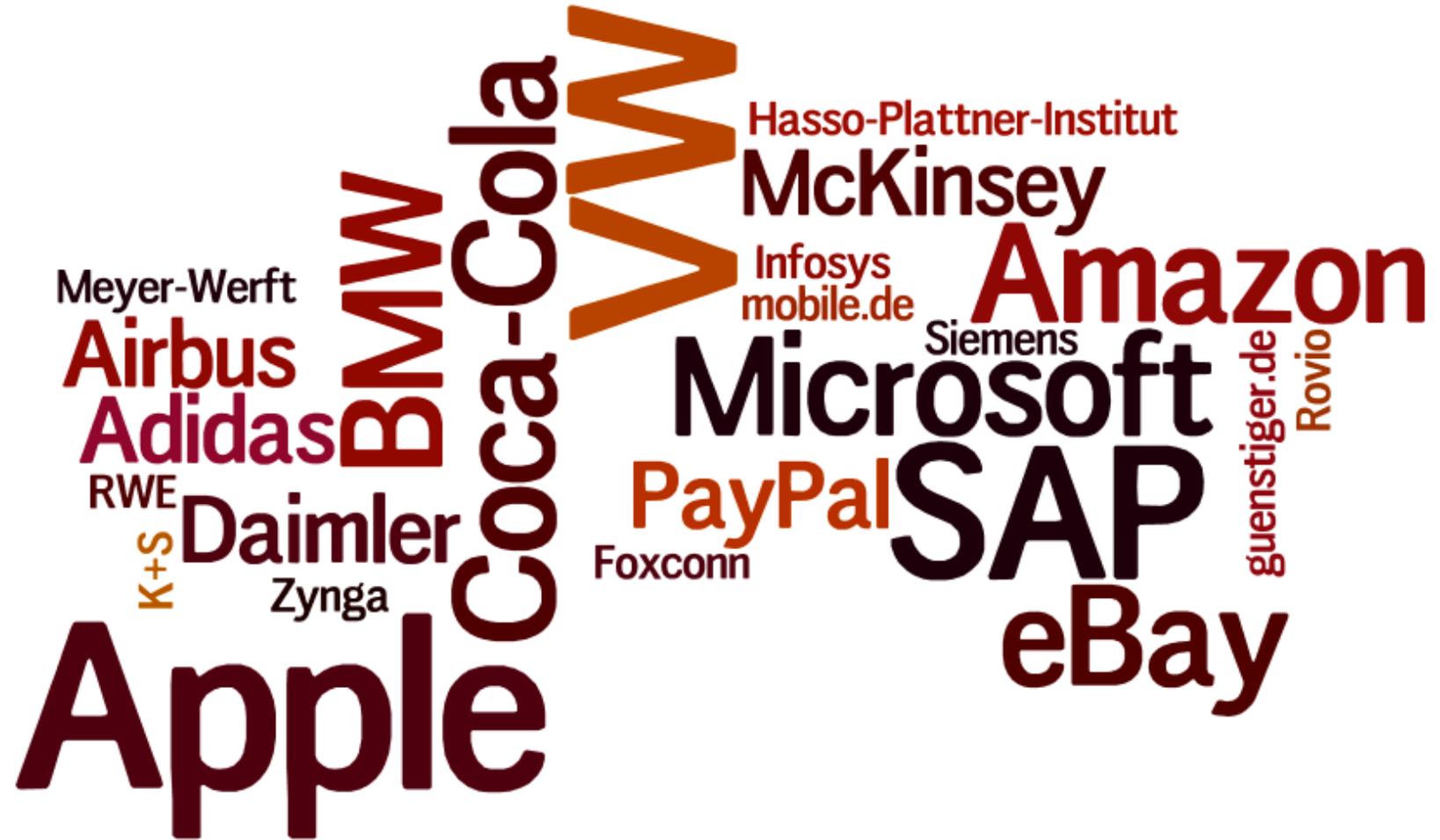
Tätigkeit, die ein bestimmtes Ziel hat.

Eine organisatorische Einheit, die finanziell und rechtlich gegliedert ist und einen wirtschaftlichen Zwecke verfolgt.

Gesellschaft oder Betrieb, der Gewinn anstrebt.

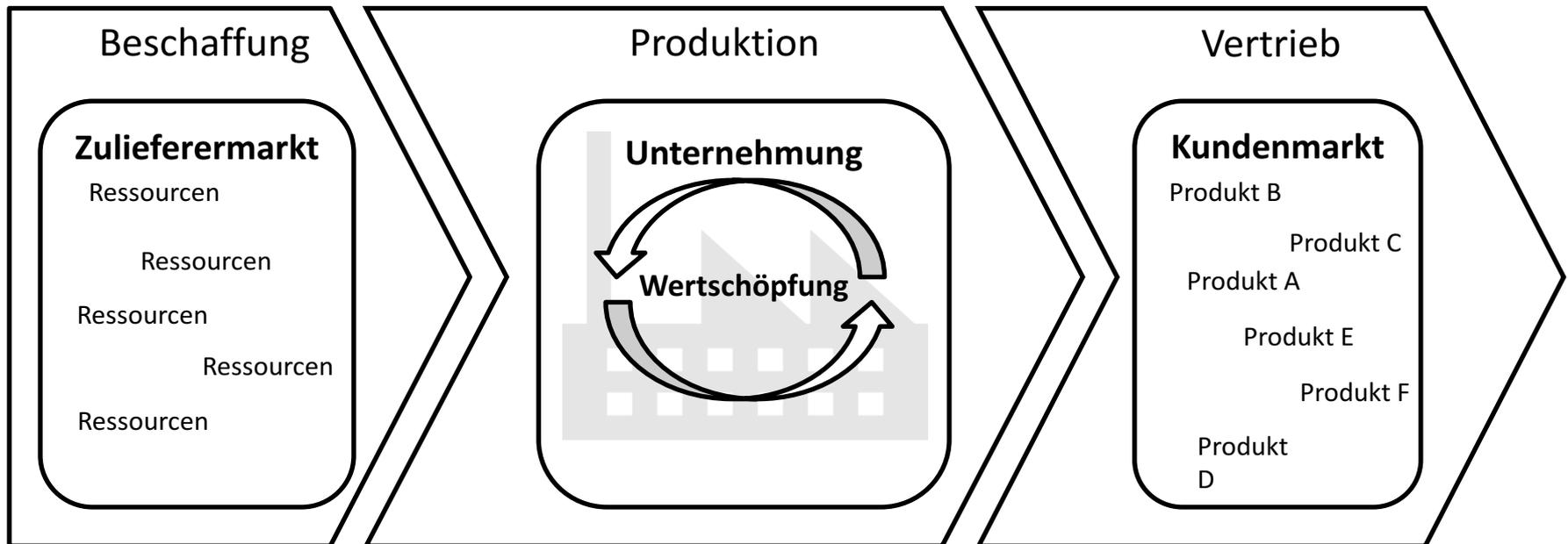
Ist eine Organisation, die zielgerichtet Aktivitäten ausführt um ein Produkt oder eine Leistung für einen Markt anzubieten.

Was ist eine Unternehmung? - Beispiele

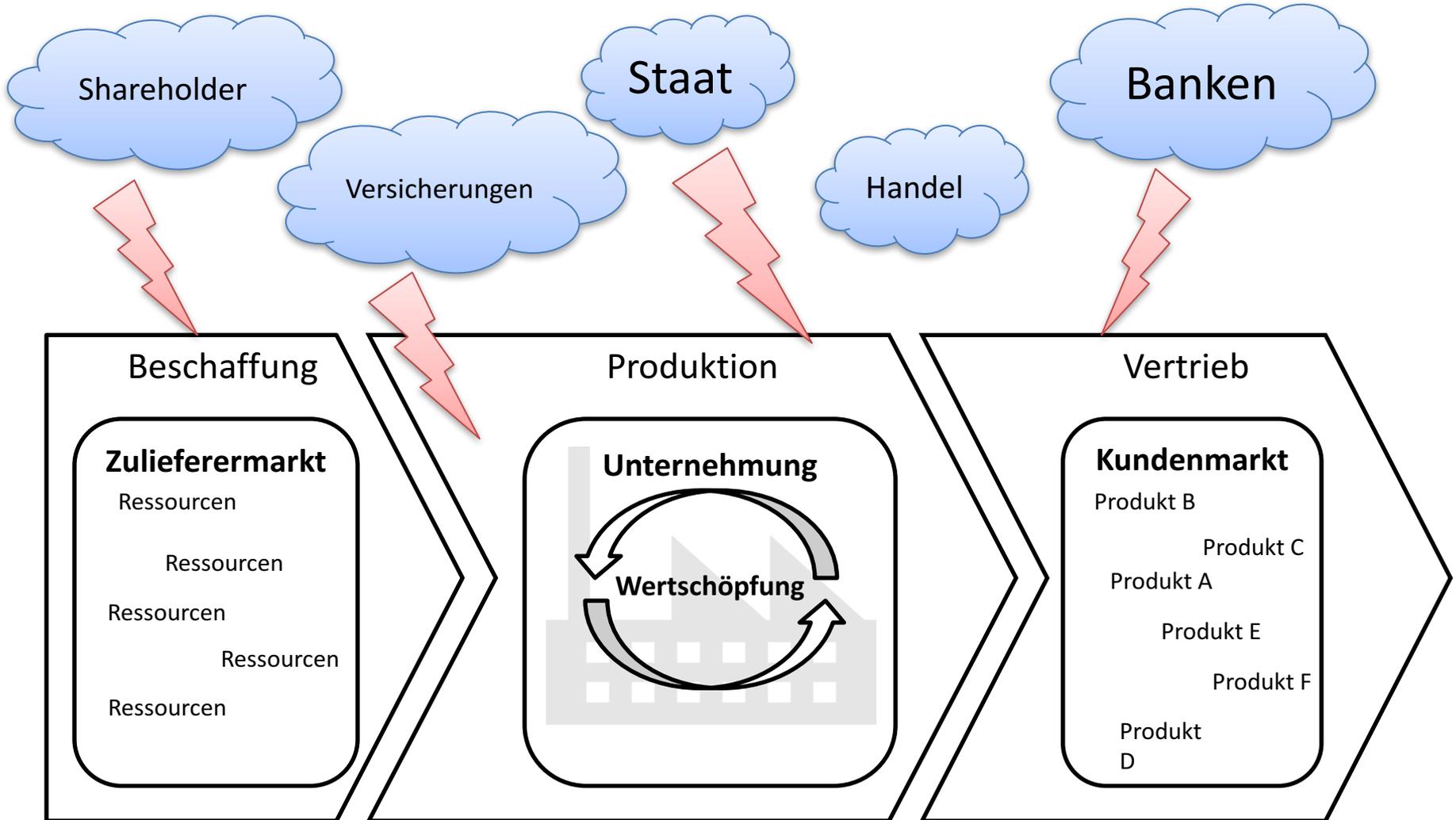


Was ist eine Unternehmung? - Struktur

Vereinfachte Darstellung



Was ist eine Unternehmung? - Kontext



Agenda

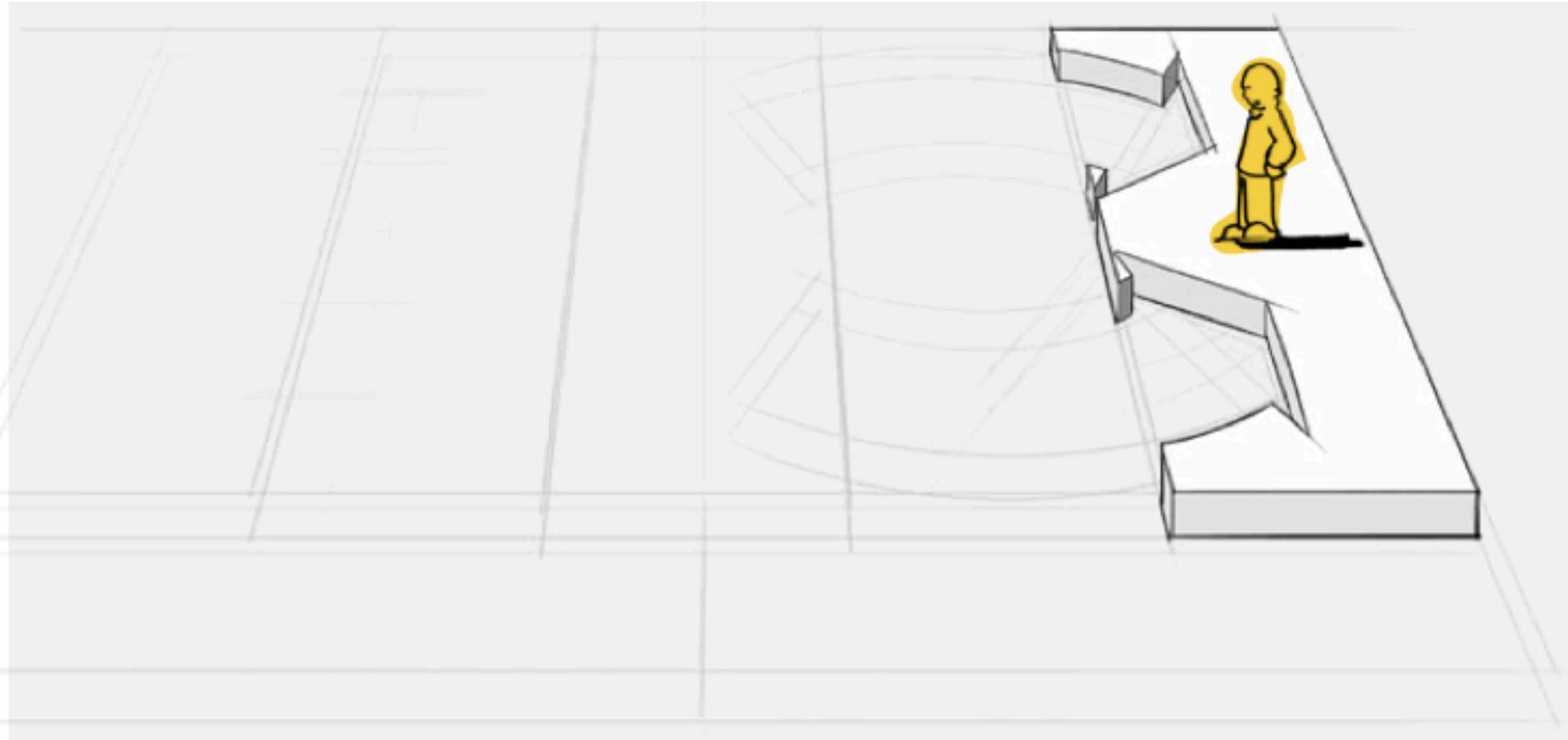
- Was ist eine Unternehmung?
 - Business Model
- Was sind Unternehmensanwendungen?

Exkurs: Business Models

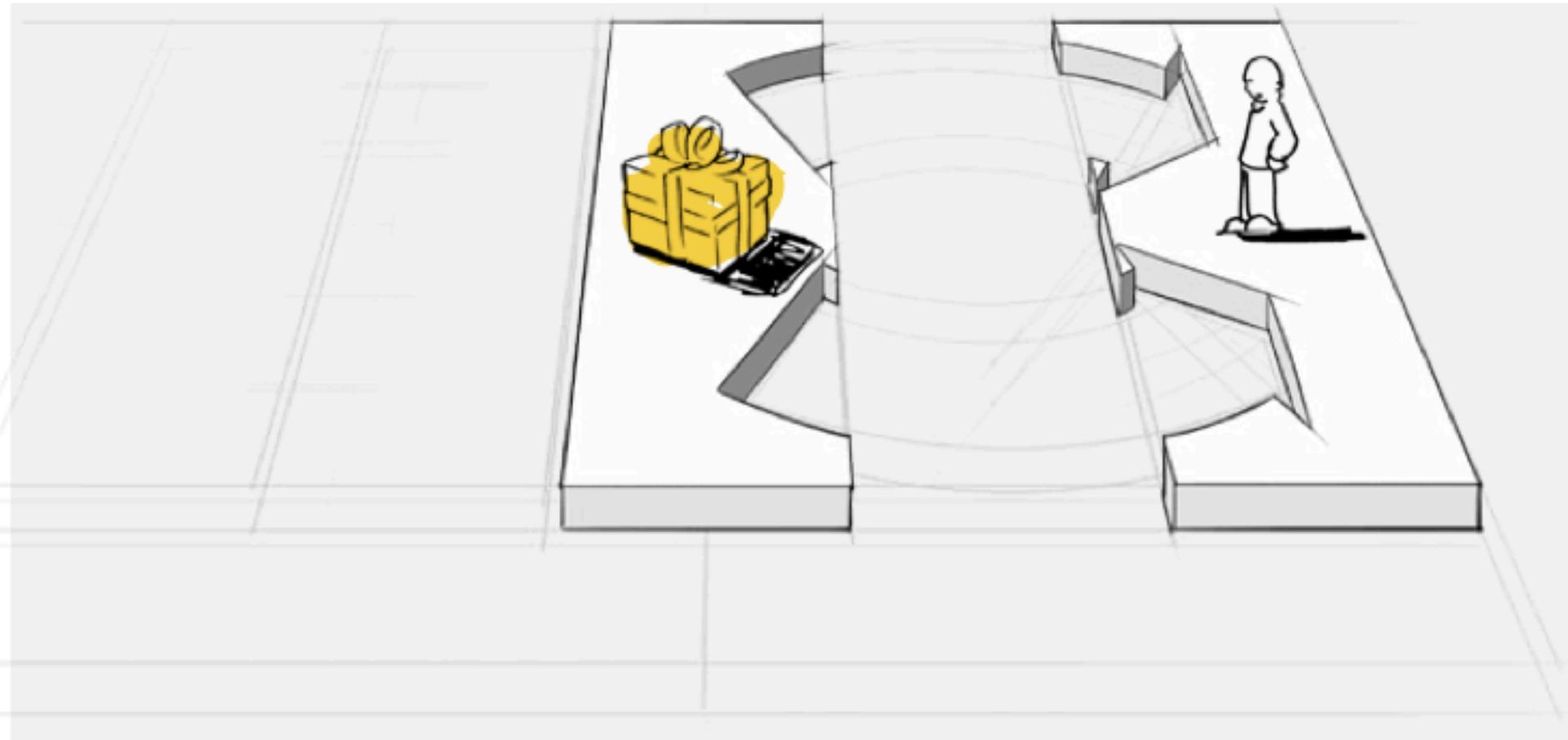
www.BusinessModelGeneration.com

A business model describes the rationale of how an organization creates, delivers, and captures value.

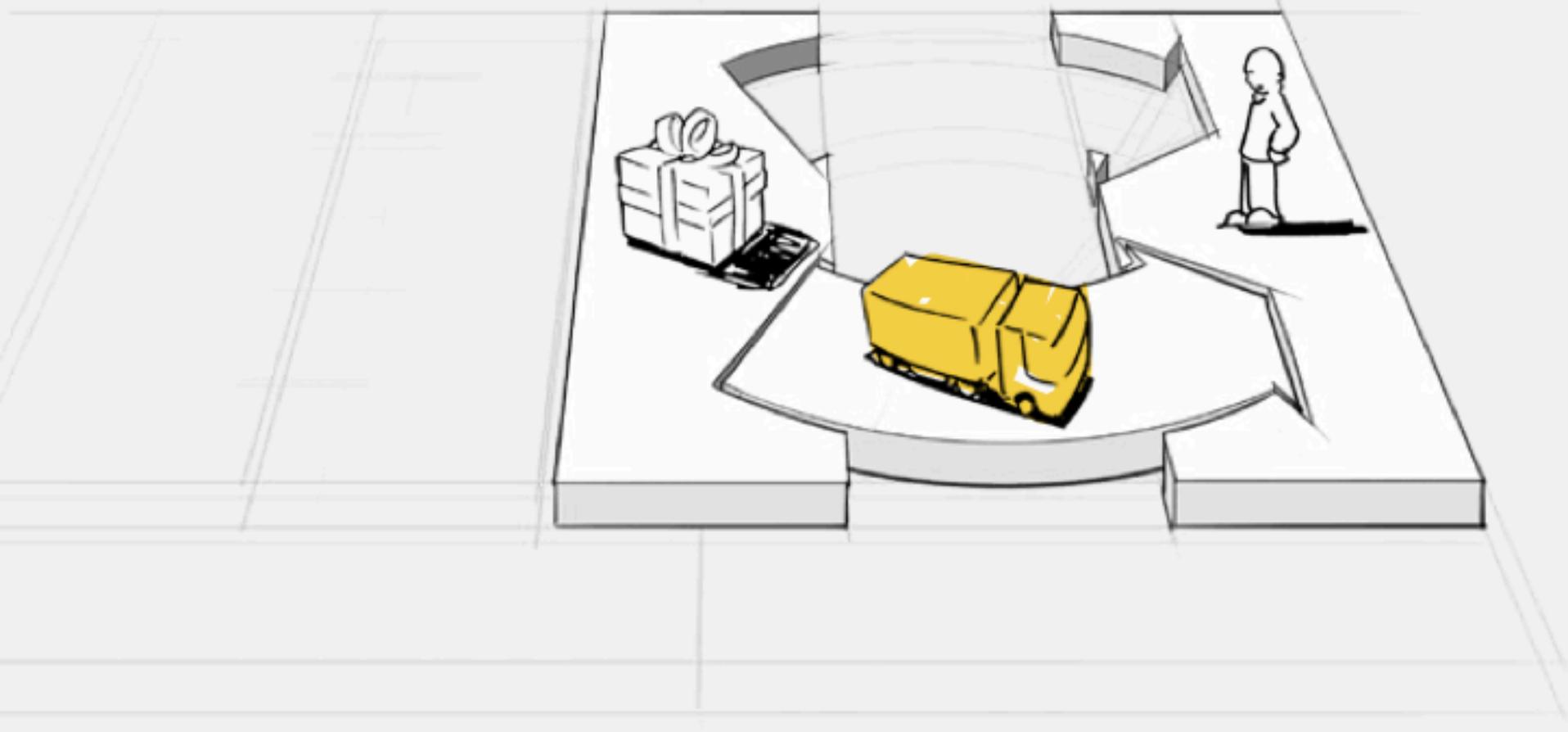
Customer Segments



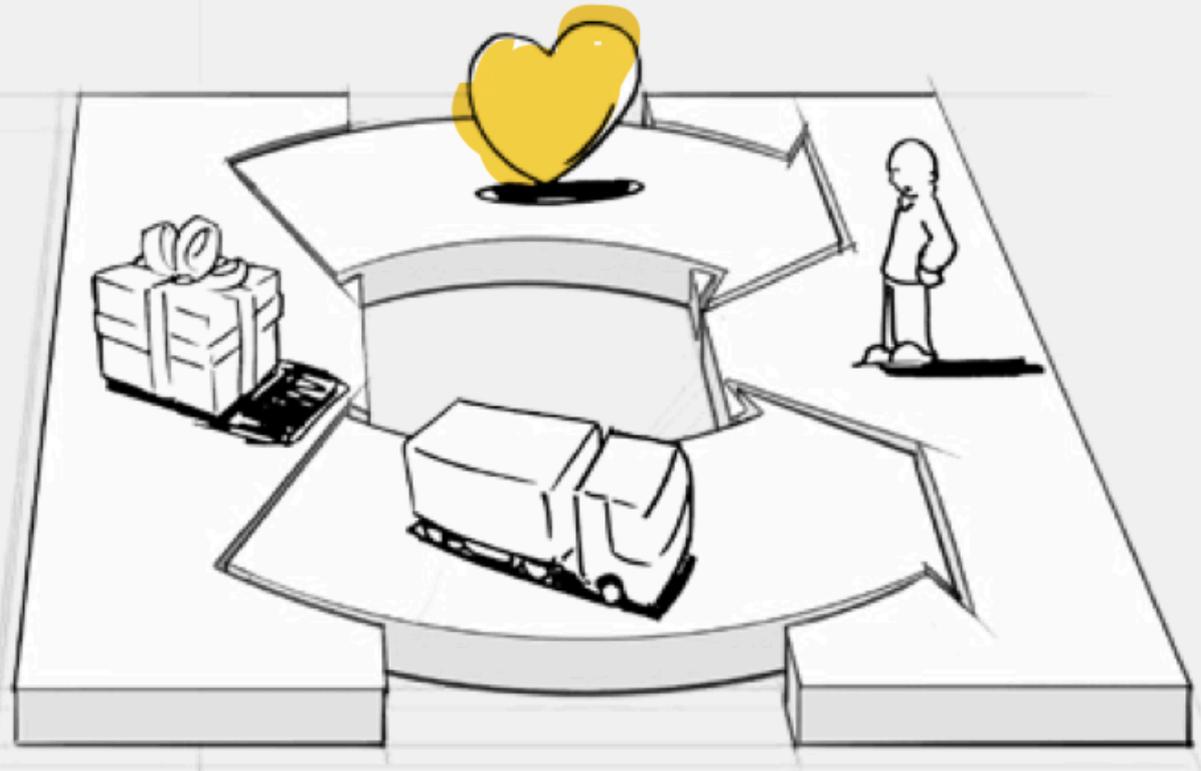
Value Propositions



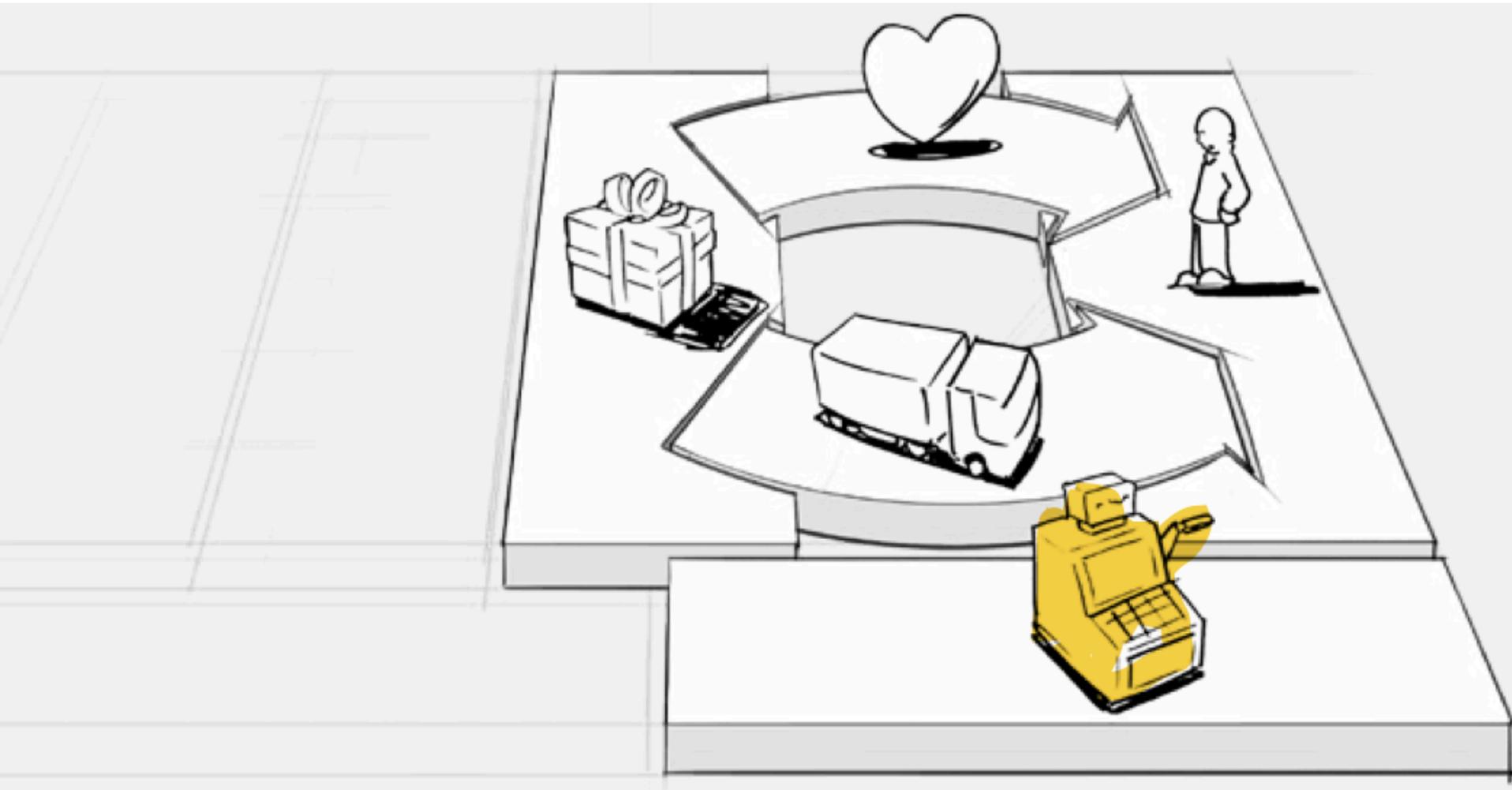
Channels I/II



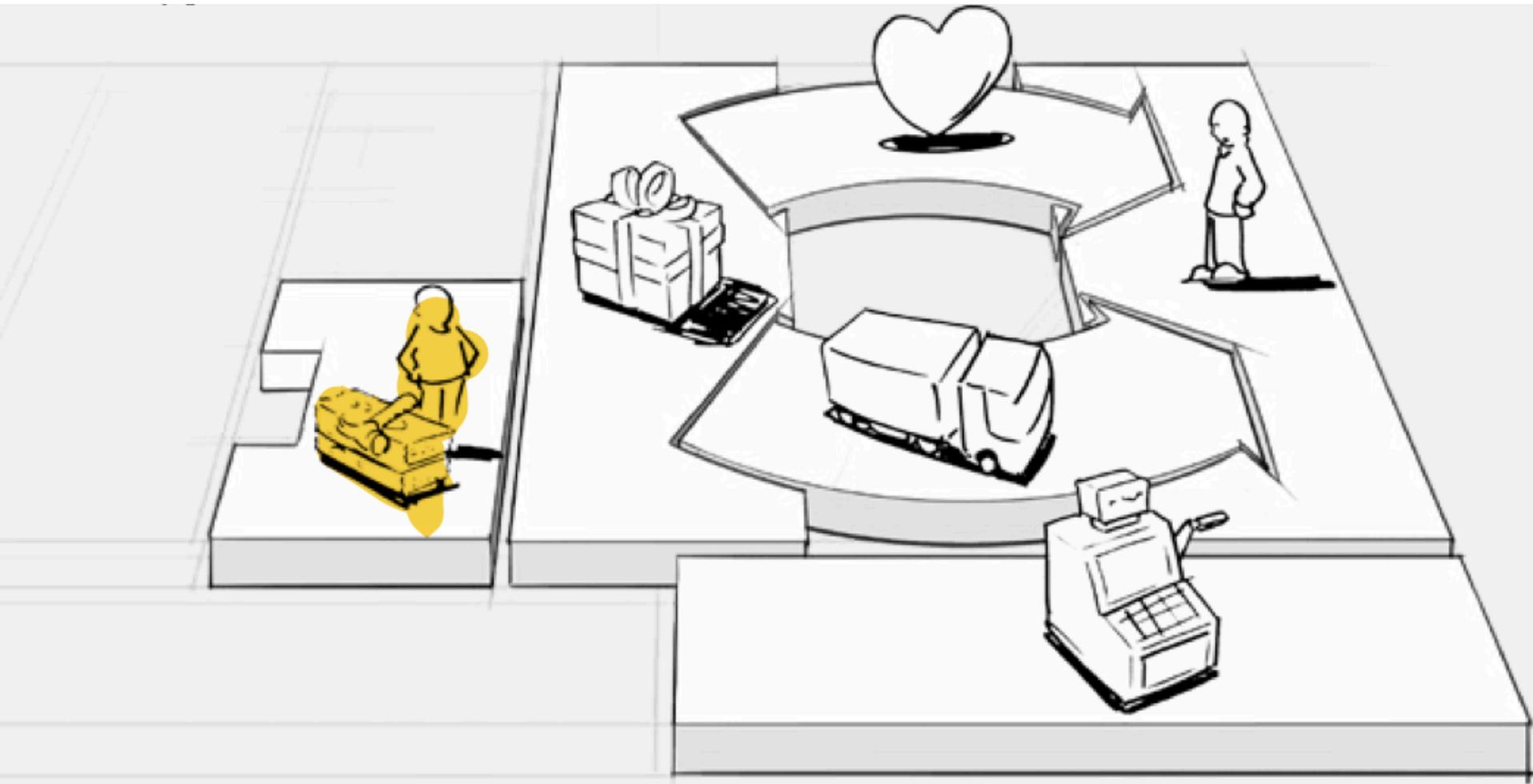
Customer Relationships



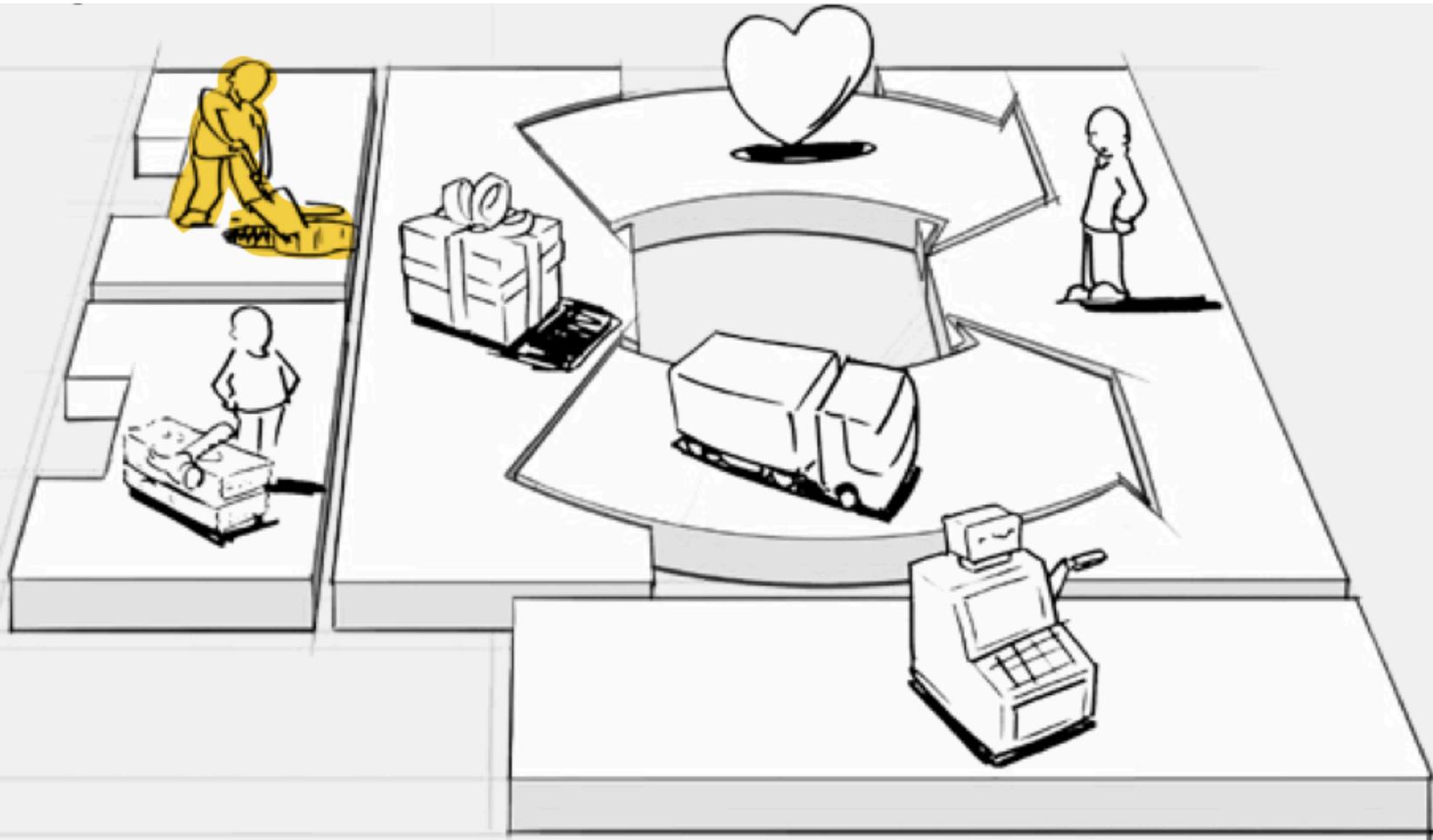
Revenue Streams



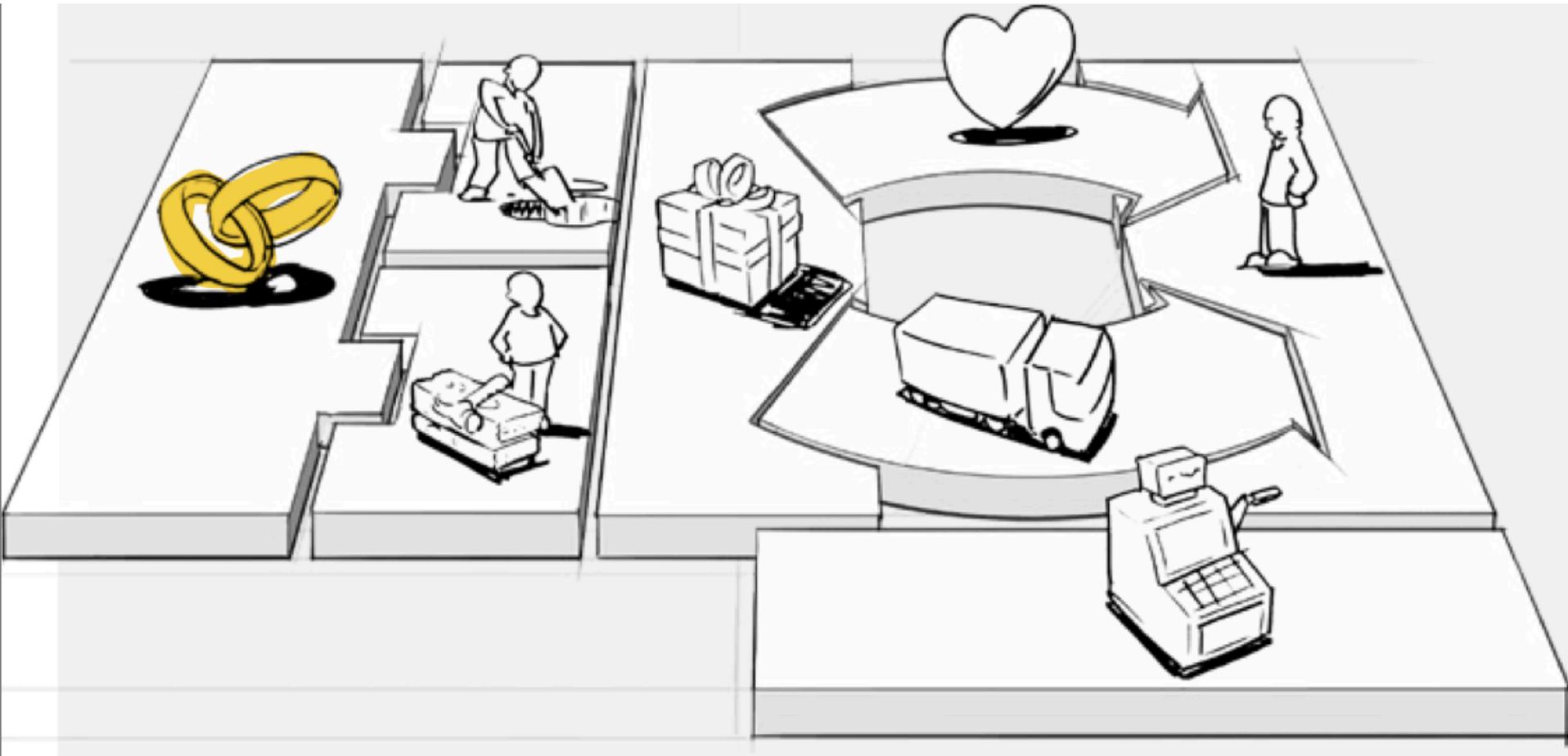
Key Resources



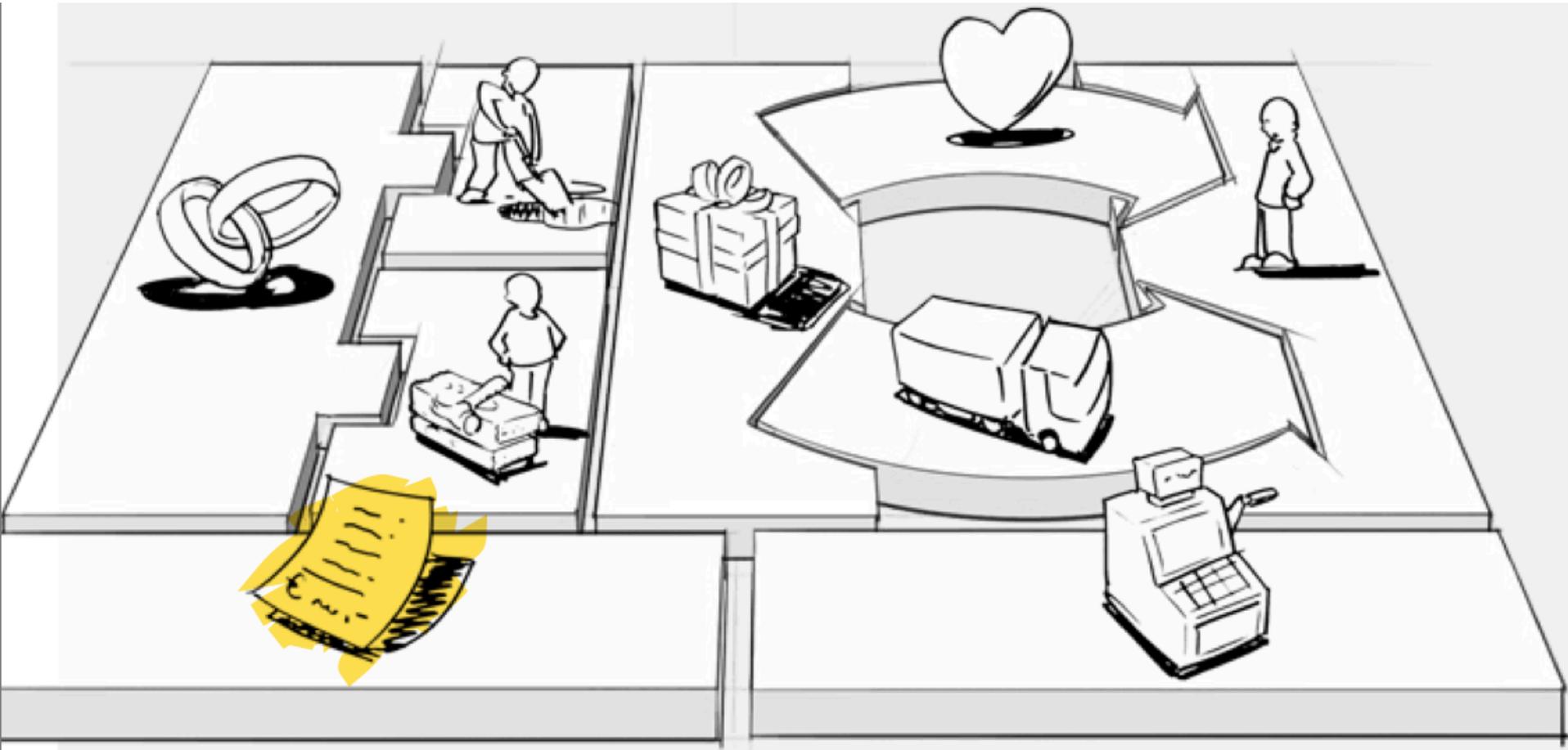
Key Activities



Key Partnerships



Cost Structure



The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On: Day Month Year

Iteration: No.

Key Partners



Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

KEY RESOURCES AND PARTNERSHIPS
Organizational structure
Partnership strategy
Allocation of job and resources
Acquisition of particular resources and activities

Partnerships definieren
Verbindungen und
Abhängigkeiten zu
anderen Unternehmen.

Key Activities



What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

KEY ACTIVITIES
Operations
Production
Platform building
Platform Network

Was sind die
Kernaktivitäten, die ich für
meine Value Proposition
ausführen muss?

Key Resources



What Key Resources do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

KEY RESOURCES
Physical
Intellectual (brand, patents, copyrights, data)
Human
Financial

Key Ressourcen definieren
die "Rohstoffe" zur
Erfüllung der Value
Proposition?

Value Propositions



What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

VALUE PROPOSITIONS
Newness
Performance
Customization
"Conquering the old Guard"
Design
Brand Status
Price
Cost Reduction
Risk Reduction
Accessibility
Convenience/Usability

Die Value Proposition
macht eine Aussage
darüber, warum ein Kunde
ein Produkt oder Service
kaufen sollte.

Customer Relationships



What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

CUSTOMER RELATIONSHIPS
Personal Assistance
Individual Personal Attention
Self-Service
Automated Self-Service
Co-creation

Customer Relationships
definieren Kundenaquise,
Kundenbindung und
Verkaufsoptimierung
(Upselling).

Channels



Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

CHANNELS
Direct
Indirect
Partners
Retail
Wholesale
Sales force
Self-Service
Intermediaries
Agents
Partners

Die Vertriebskanäle
definieren den Zugang der
Kunden zu den Produkten

Customer Segments



For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

MARKET SEGMENTS
Mass Market
Niche Market
Segmented
Diversified
Multi-Sided Platform

Definiert die Unterteilung
meiner Kunden in
individualisierte Gruppen
ein.

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

COST STRUCTURE
Cost Structure (operational structure, line price value proposition, maximum contribution, extensive outsourcing)
Value Drivers (price-cost relationship, premium value proposition)

FIXED & VARIABLE COSTS
Fixed Costs (salaries, rents, utilities)
Variable Costs
Economies of scale

Cost Structures machen die Kostentreiber im Unternehmen sichtbar. Wo
werden wie Kosten verursacht.

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

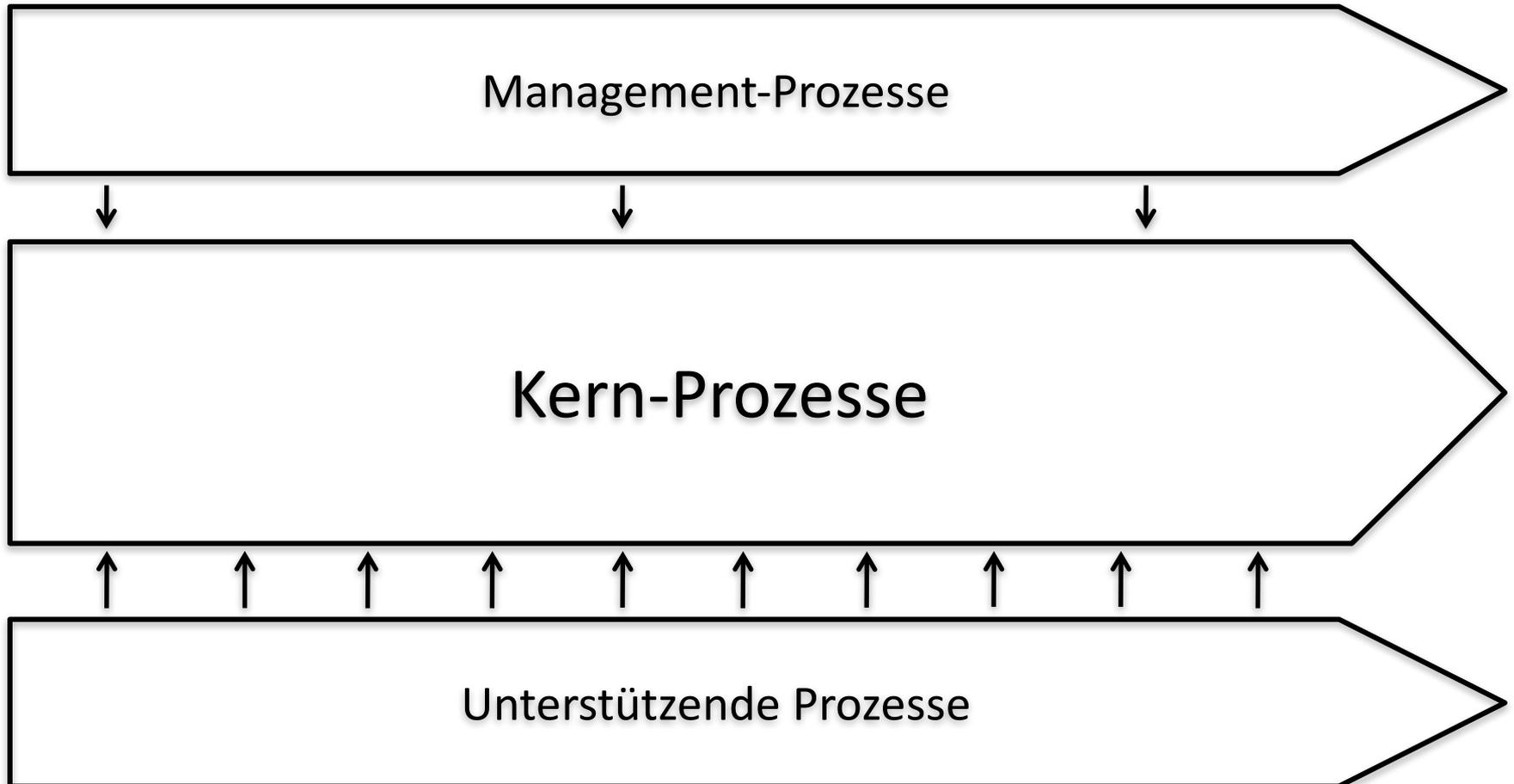
REVENUE STREAMS
Asset sale
Usage fee
Subscription Fee
Licensing/Royalty/Licensing
Advertising

FIXED REVENUE
Lump Sum
Product/Service dependent
Customer/Segment dependent
Volume dependent

REVENUE STREAMS
Usage-based (usage-based)
Usage-based
Usage-based

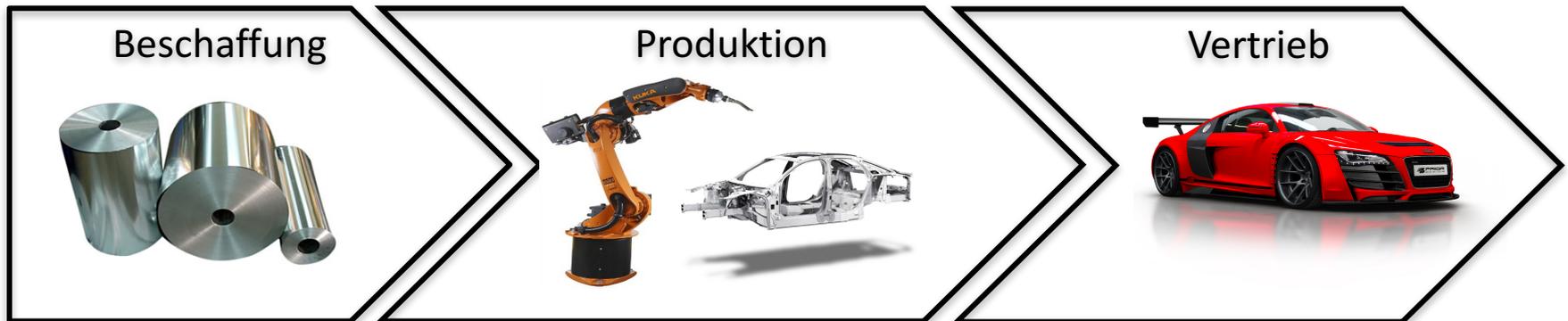
Revenue Streams definieren die möglichen Einnahmequellen.

Ausflug in die BWL - Prozessorganisation



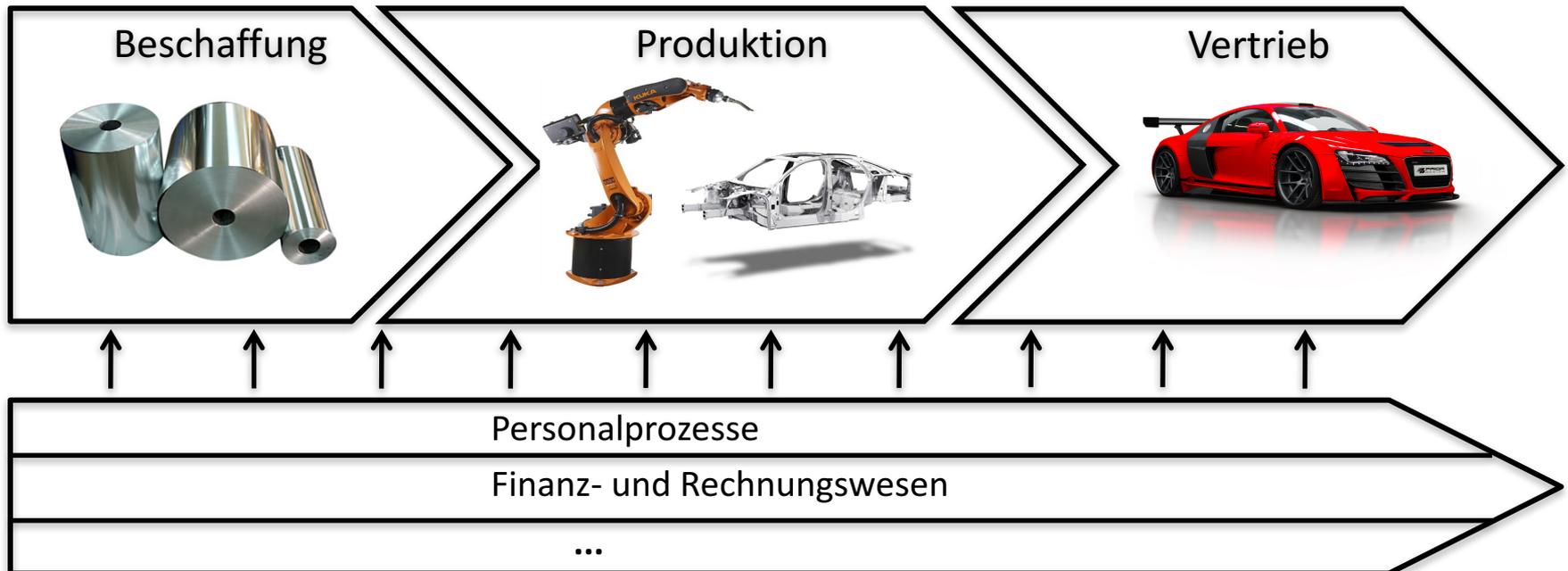
Ausflug in die BWL - Beispiel: Autohersteller

Kern-Prozesse



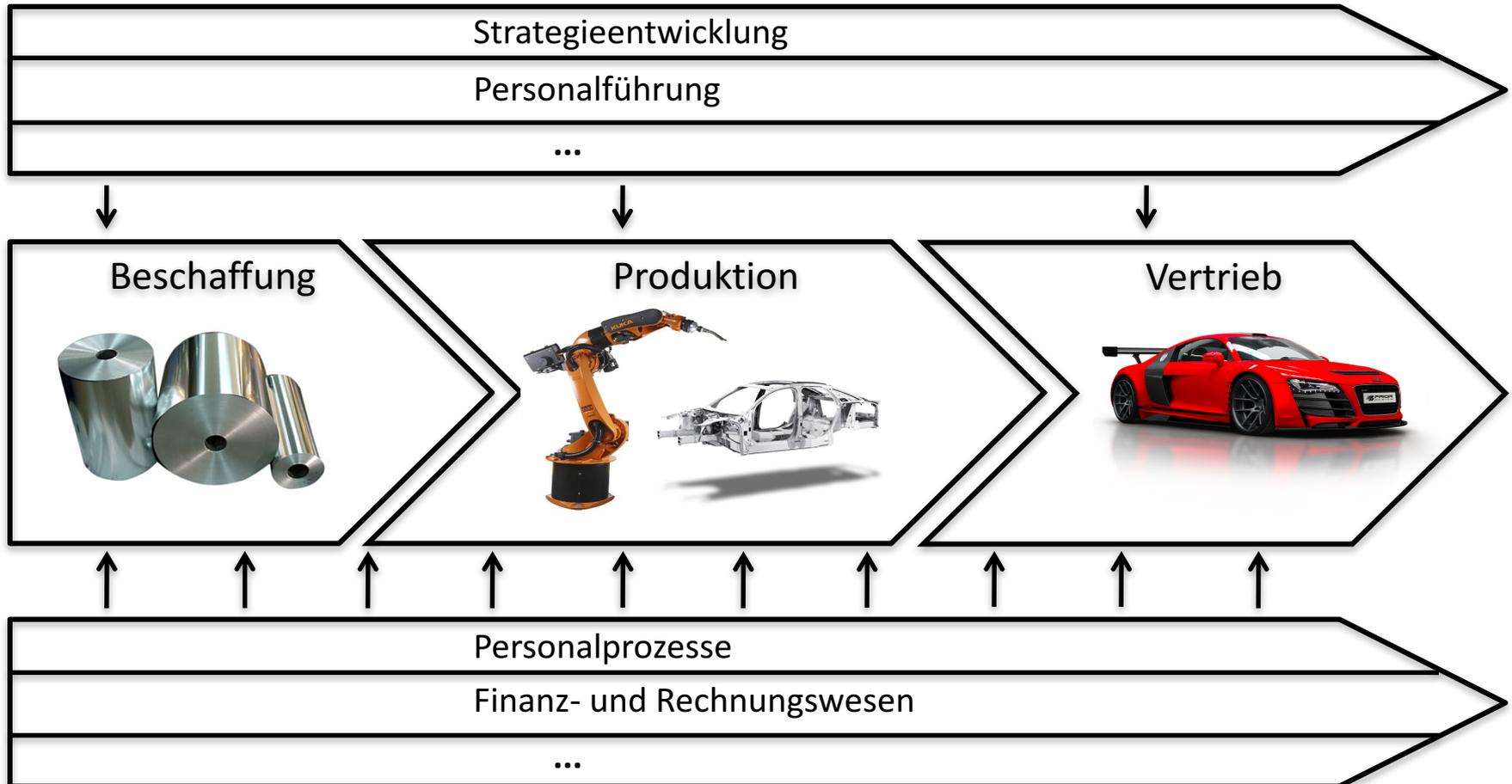
Ausflug in die BWL - Beispiel: Autohersteller

Unterstützende Prozesse



Ausflug in die BWL - Beispiel: Autohersteller

Management-Prozesse



Agenda

- Was ist eine Unternehmung?
- Was sind Unternehmensanwendungen?
 - Aufgaben
 - Kategorien
 - Einordnung
 - Bedeutung
 - Herausforderungen

Was sind Unternehmensanwendungen?

Unternehmensanwendungen sind **Informationssysteme**, die die **Planung**, **Durchführung/Automatisierung** und **Kontrolle** von **Aktivitäten** und **Prozessen** einer Unternehmung unterstützen.

Klassische Vorteile der Nutzung von Unternehmensanwendungen:

- Automatisierung
- Effizienzsteigerung
- Kostenreduzierung
- Planungssicherheit
- Risikominimierung
- Qualitätssteigerung

Kategorien von Unternehmensanwendungen



Ausgewählte Kategorien von Unternehmensanwendungen

	ERP	SCM	CRM	PLM	SRM	BI	Strategy	Project Mgmt.
IBM	x	x	x	x	x	x	x	
Microsoft	x	x	x			x		x
Oracle	x	x	x		x	x	x	x
SAP	x	x	x	x	x	x	x	x

Quellen:

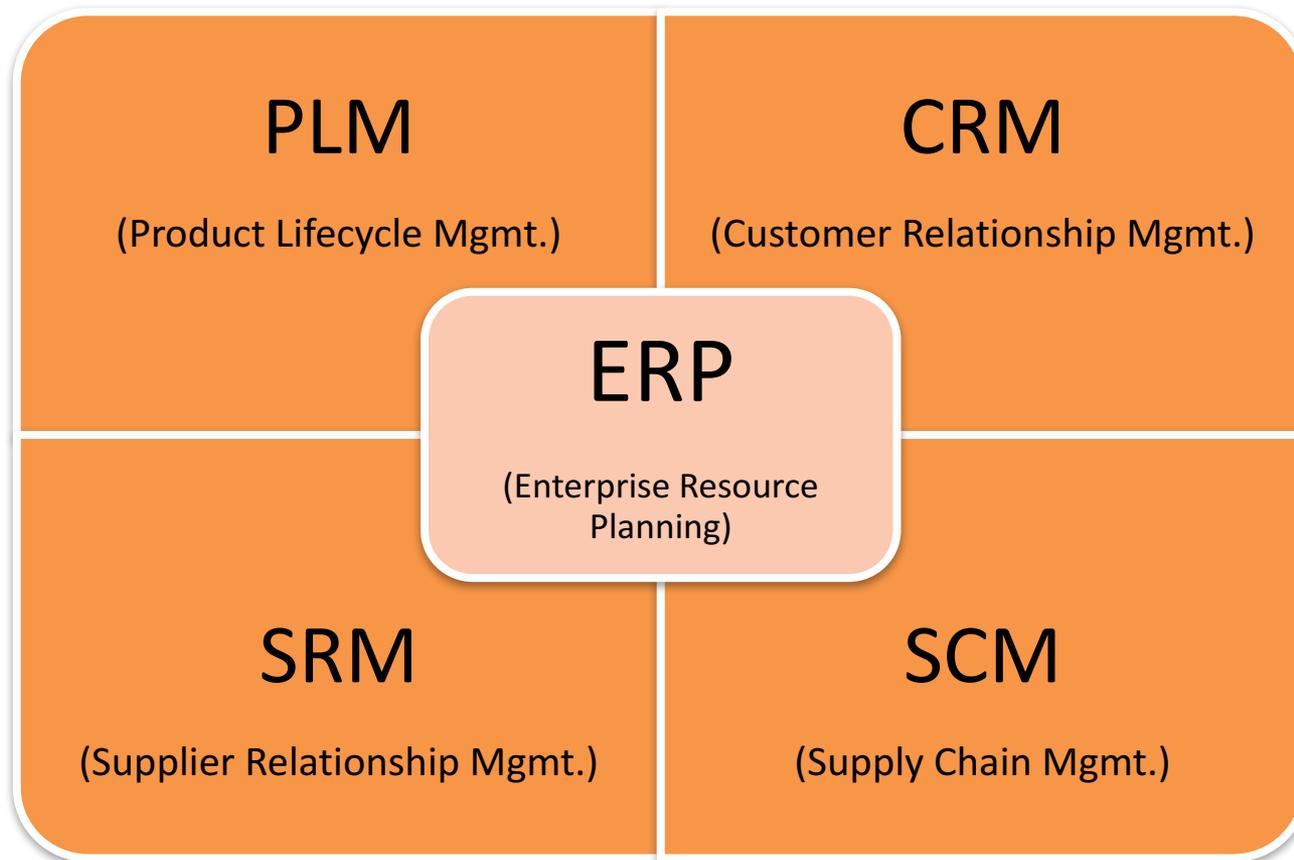
IBM: IBM Business Solutions. <http://www.ibm.com/solutions/us/en/>, Last checked Jan 2012

Microsoft. Business solutions. <http://www.microsoft.com/dynamics>, Last checked Jan 2012

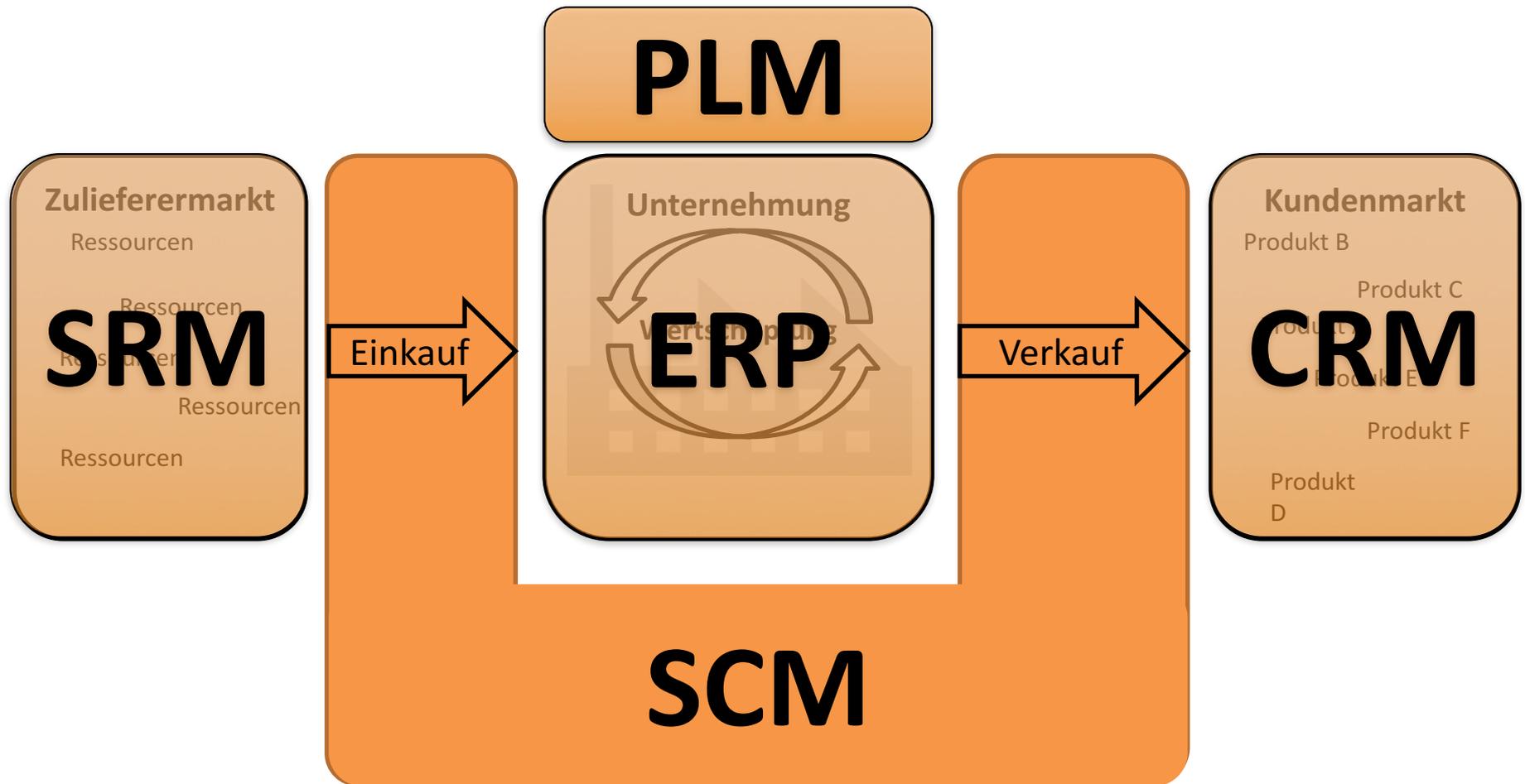
Oracle. Oracle Application Solutions. <http://www.oracle.com/applications/>, Last checked Jan 2012

SAP: SAP Enterprise Applications. <http://www.sap.com/solutions/>, Last checked Jan 2012

Unternehmenssoftware am Beispiel der SAP



Einordnung der Systeme



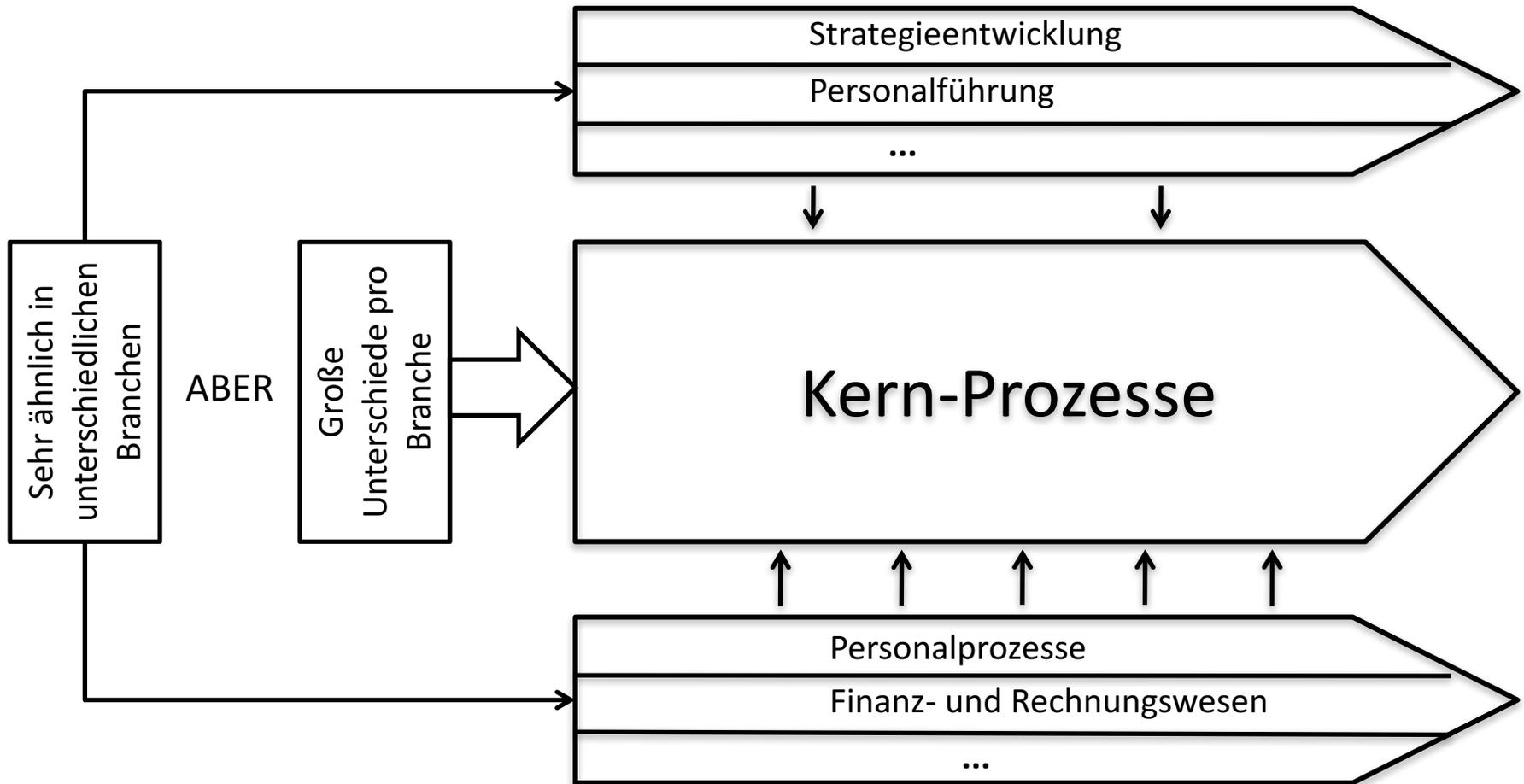
Bedeutung von Unternehmensinformationssystemen

Große und mittelständische Unternehmen können ihren Aufgaben und Verpflichtungen ohne Softwaresysteme nicht mehr nachkommen.

Intern: Anzahl und Umfang von Dokumenten (Aufträge, Buchungen, Rechnungen)

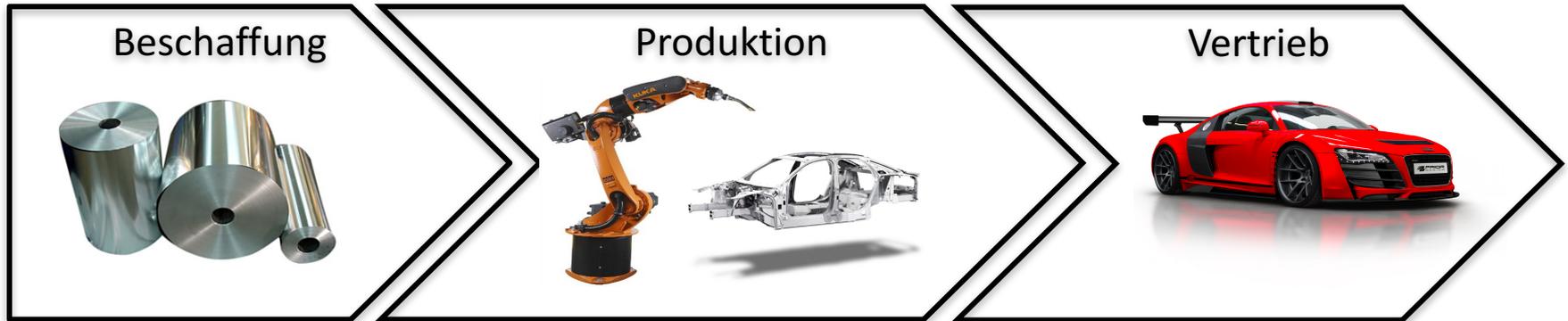
Extern: Reporting an Externe (Banken, Staat, Shareholder) ist aufwendig und muss exakt sein.

Arbeiten alle Unternehmen gleich?



Beispiel – Automotive vs. Healthcare

Automotive



Healthcare



Beispiele für Branchenlösungen

Unternehmensanwendungen werden als Standardsoftware bezeichnet, weil sie die **gleiche Funktionalität** für **Unternehmen** aus **unterschiedlichen Branchen** bereitstellen.

Branchensektor	Branchenportfolio	Branchensektor	Branchenportfolio
Fertigungsindustrie	Aerospace & Defense	Öffentlicher Sektor	Public Sector
	Automotive		Higher Education & Research
Prozessindustrie	Chemicals	Finanzdienstleistungen	Banking
	Mill Products		Insurance
Energie & natürliche Ress.	Oil & Gas	Dienstleistungen	Media
	Mining		Telecommunications
Groß- und Einzelhandel	Retail	Gesundheit und Life Sciences	Healthcare
	Wholesale Distribution		Life Science
		Konsumgüterindustrie	Consumer Products