

An aerial night view of a city skyline, likely Shanghai, with numerous illuminated skyscrapers and a river. A yellow text box is overlaid on the image. The text is in German. The background is a dark blue and black sky with white lines connecting various points, suggesting a network or digital connectivity.

Das Zeitalter der Vernetzten Wertschöpfung

Nutzen Sie mit uns die Chancen
von Plattformen und Ökosystemen

EY

Building a better
working world

Trotz Disruption vieler Branchen durch digitale Business-Ökosysteme haben viele Unternehmen keine Ökosystem- und Plattformstrategie. EY identifiziert neue Geschäftschancen und erhöht die Resilienz ihrer Kunden mit der Platforms & Ecosystems Solution.

Vorteile der Platforms & Ecosystems Solutions von EY

Neue Geschäftschancen

Konkrete Chancen im Hinblick auf neue plattform- und kooperationsbasierten Wertschöpfungs- und Geschäftsmodelle erkennen und umsetzen

Höhere Resilienz

Risiken traditioneller Geschäftsmodelle verstehen und frühzeitig mit Gegenmaßnahmen reagieren

Angetrieben durch die Digitalisierung sind innerhalb weniger Jahre neue international tätige Unternehmen entstanden. Ihr Erfolg basiert auf dem Aufbau und Skalierung von Business-Ökosystemen - hauptsächlich angetrieben durch Plattform-Geschäftsmodelle. Durch sie wurden u. a. eCommerce, Consumer Goods, Neue Mobilität und zunehmend auch traditionellen B2B-Branchen neu geordnet. Dieser Wandel, der sich auch in einem Amazon-verwöhnten Kundenverhalten widerspiegelt und in der Corona Pandemie verstärkt hat, stellt viele Unternehmen vor große Herausforderungen: Zunehmend komplexe Wertschöpfungsnetzwerke innerhalb und über Branchen hinweg sind schwer mit traditionellen Modellen zu erreichen.

Wir helfen unseren Kunden die richtige Ökosystemstrategie identifizieren und plattformbasierte Geschäftsmodellen aufzubauen. Dafür greifen wir auf umfangreiche Branchenkenntnisse und Innovationsmethoden zurück. Unsere Projekterfahrung für regionale und internationalen Kunden befähigen uns für unsere Kunden effektiv Plattform- und Ökosystem-Kompetenzen zu stärken.

Plattformbasierte Unternehmen verdrängen traditionelle Unternehmen

Die neue Realität: Wertschöpfung liegt zunehmend in der Vernetzung



Erfolgsbeispiele aus dem Business-to-Consumer-Bereich (B2C) zeigen schon seit Jahren einen klaren Trend auf: Plattformen und digital vernetzte Ökosysteme werden die Wirtschaft der Zukunft bestimmen und für Unternehmen zum zentralen Geschäftsmodell. Sieben der zehn wertvollsten Unternehmen arbeiten inzwischen als Orchestrierer zwischen Anbieter und Nachfrager, z. T. auch als Hybrid aus Betreiber und Anbieter.

Weil plattformbasierte Geschäftsmodelle viele Wettbewerbsvorteile gegenüber klassischen linearen Unternehmen besitzen, setzen sie sich auch in Business-to-Business-Märkten (B2B) immer stärker durch.

Vier maßgebliche Faktoren treiben diesen Trend:

1 Zunahme der Friktionen durch komplexere Transaktionen und Informationsflüsse

2 Amazon-verwöhntes Konsumentenverhalten

3 neue Konkurrenz durch nicht-klassischen Marktteilnehmer

4 schnelle technologische Entwicklung (z. B. Cloud, IoT, Blockchain, 5G)

Wir bieten unseren Kunden passende Beratungsleistungen für Kernfragen in den vier Wellen der Digitalisierung

Erste Welle **Digitale Optimierung**

Wie verbessere ich meine KPIs durch digitale Prozesse in einer digital vernetzten Umfeld?

Wie gestalte ich eine ambitionierte Plattform- und Ökosystemvision?

Zweite Welle **Neue digitale Produkte & Partnerschaften**

Wie kann ich meinen Nutzen durch neue digitale Produkte und Partnerschaften steigern, die meine vernetzte Wertschöpfung erhöhen?

Wie etabliere ich in meinem Innovationsteam Plattform- und Ökosystemkompetenzen?

Dritte Welle **Plattformgeschäft**

Wie kann ich an der Wertschöpfung von mehrseitigen Geschäftsmodellen teilhaben, die meine Branche grundlegend verändern?

Wie sollte ich meine eigene Plattform aufbauen und skalieren?

Vierte Welle **Ökosystem Positionierung**

Wie erhöhe ich meine Wertschöpfung durch die Kombination von Synergien zwischen Wertschöpfungsketten und Stakeholdern?

Wie schütze ich meinen Anteil an der vernetzten Wertschöpfung vor großen Plattform-Konkurrenten?

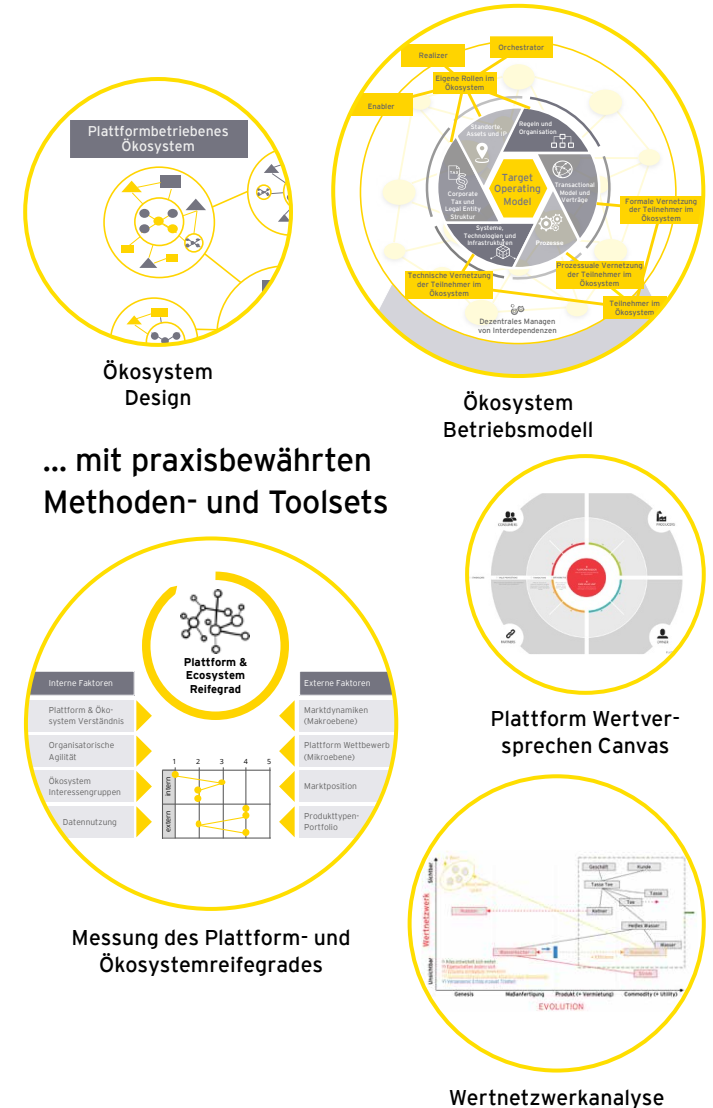
Unsere Schwerpunkte: Wir bieten Strategie, nutzerzentrierte Konzeption sowie fachliche Kompetenz in der Umsetzungsphase

Anwendung des richtigen Frameworks



Unterstützung in jeder Phase

- ▶ Verbesserung von bestehenden Geschäftsmodellen mit Plattform-Frameworks
- ▶ Aufbau und Erweiterung von Ökosystemen mit Ökosystem-Frameworks
- ▶ Definition des Betriebsmodells (z. B. Rollen/Ressourcen, rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen)



Ihre Ansprechpartner

Das EY Competence Center Platform & Ecosystem bündelt alle Kompetenzen für das Zeitalter der digital vernetzten Wertschöpfung. Dafür formuliert es strategische Zielbilder und setzt diese mit den Kunden, primär aus dem B2B-Bereich unterschiedlichster Branchen, um. Zu den Kunden zählen namenhafte Kunden aus dem Bereich Construction & Engineering, Health & Life Science und sowie Public Sector. Darüber hinaus befähigt das Competence Center Unternehmen mit einer Vielzahl von methodischen Werkzeugen und Herangehensweisen, um eigene plattform-basierte Projekte zu realisieren.



“

Durch die intelligente Vernetzung auf Basis einer Plattform entstehen neue Produkt-Service-Systeme und dadurch Chancen, mit branchenübergreifenden Kooperationen den eigenen Wertschöpfungsanteil zu steigern.

Sebastian Wolters

Lead Competence Center, Manager
Telefon +49 160 93 91 11 94
sebastian.wolters@etventure.ey.com



“

Ökosystem- und Plattformkompetenz gehören zusammen. Nur wer strategisch in Ökosystemen denkt, kann Plattformen erfolgreich umsetzen und skalieren.

Christian Boettcher

Lead Competence Center, Manager
Telefon +49 160 93 91 85 11
christian.boettcher@etventure.ey.com

EY | Building a better working world

Mit unserer Arbeit setzen wir uns für eine besser funktionierende Welt ein. Wir helfen unseren Kunden, Mitarbeitenden und der Gesellschaft, langfristige Werte zu schaffen und das Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken.

In mehr als 150 Ländern unterstützen wir unsere Kunden, verantwortungsvoll zu wachsen und den digitalen Wandel zu gestalten. Dabei setzen wir auf Diversität im Team sowie Daten und modernste Technologien in unseren Dienstleistungen.

Ob Assurance, Tax & Law, Strategy and Transactions oder Consulting: Unsere Teams stellen bessere Fragen, um neue und bessere Antworten auf die komplexen Herausforderungen unserer Zeit geben zu können.

„EY“ und „wir“ beziehen sich in dieser Publikation auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Informationen darüber, wie EY personenbezogene Daten sammelt und verwendet, sowie eine Beschreibung der Rechte, die Einzelpersonen gemäß der Datenschutzgesetzgebung haben, sind über ey.com/privacy verfügbar. Weitere Informationen zu unserer Organisation finden Sie unter ey.com.

In Deutschland finden Sie uns an 20 Standorten.

© 2021 Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

GSA Agency | KKL 2106-933
ED None

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der globalen EY-Organisation wird ausgeschlossen.

ey.com/de