

Fokus auf Geschäftsmodellinnovation



Wie schnell kann Ihr Unternehmen ein neues Geschäftsmodell auf die Beine stellen? Dies ist eine wichtige Frage, die sich auf die Bewertung eines Unternehmens auswirken kann. Laut einer [Umfrage von McKinsey & Company](#) machen neue Geschäftsbereiche, die in den letzten fünf Jahren gegründet wurden, 12 Prozent des Umsatzes ihrer Unternehmen aus – und 21 Prozent ihres Unternehmenswertes. Mit anderen Worten: Jeder Dollar Umsatz aus einem neuen Geschäftsbereich schuf fast doppelt so viel Wert wie ein Dollar Umsatz aus dem Kerngeschäft.

Bei Unternehmen, die in neue Geschäftsmodelle investierten, bestand eine doppelt so hohe Wahrscheinlichkeit, dass sie Wachstumsraten von mehr als 10 Prozent über dem Marktdurchschnitt verzeichnen werden. Und sie übertreffen auch in wirtschaftlich turbulenten Zeiten weiterhin den Markt. Außerdem stellte sich heraus, dass die Aufnahme neuer Geschäftsbereiche ein gutes Geschäft ist.

Die Anzahl der Innovationen ist ebenso endlos wie die Anzahl der Unternehmen und Ideen. Einige Beispiele für neue Geschäftsmodelle:

- Neue Produkte erstellen
- Einen neuen Service anbieten
- Ein vorhandenes Produkt aktualisieren bzw. umfunktionieren
- Abonnementservices zu einem vorhandenen Produkt hinzufügen, beispielsweise das Anbieten von Fitnesskursen mit Trainingsgeräten
- Neue Märkte erschließen
- Über neue Kanäle verkaufen
- Ein Spezialunternehmen ausgliedern

Sogar B2B-Unternehmen wie Flugzeughersteller wenden sich neuen Geschäftsmodellen zu. Anstatt nur Düsentriebwerke zu verkaufen, integrieren sie Software in diesen, überwachen die Triebwerke kontinuierlich über Internet of Things-(IoT-)Sensoren und planen die Wartung im Voraus – und das alles gegen eine „As-a-Service“-Abonnementgebühr.



Herausforderungen bei der Einführung neuer Geschäftsmodelle

Die Einführung eines neuen Geschäftsmodells ist jedoch nicht immer einfach. Zu den Herausforderungen gehören:

- Komplexe, anwendungsübergreifende Geschäftsprozesse, wie etwa Quote-to-Cash und Abonnementverwaltung
- Getrennte technologische Grundlagen
- Veraltete Systeme

Aus diesen und weiteren Gründen fällt es vielen Unternehmen schwer, Innovationen zu schaffen. Tatsächlich stellte McKinsey fest, dass [lediglich 6 Prozent der CEOs mit den Innovationsbemühungen ihres Unternehmens zufrieden waren](#). Einer der Hauptgründe, die in dem Artikel genannt werden, ist, dass Unternehmen zu oft einem traditionellen, isolierten Ansatz folgen, der zu Schwachstellen, Übergabeproblemen und Ineffizienzen führt. Alle diese Szenarien haben erhebliche Auswirkungen auf Produktumsatz, Rentabilität und Kapitalrendite (ROI).“



Als Pionier der Office-Technologie vor mehr als einem Jahrhundert wollte Xerox im großen Stil neue Geschäftsmodelle einführen. Laut Naresh Shanker, Senior Vice President und Chief Technology Officer, hat das Unternehmen ein Inkubationszentrum für „einflussreiche Unternehmen geschaffen, die reale Probleme in großem Maßstab lösen“. Xerox möchte nicht durch veraltete IT-Systeme ausgebremst werden. Tempo ist gefragt.

Um neue Geschäfte schneller voranzutreiben, verlässt sich Xerox auf eine Reihe vernetzter Oracle Cloud-Lösungen, darunter eine Online-Storefront, Finanzen, Buchhaltung, Budgetierung, Finanzplanung und eine integrierte Cloud-Infrastruktur, die alles untermauert. „Dadurch werden die Probleme zu vieler Anbieter und Plattformen vermieden“, sagt Sreedhar Vaidyanathan, Vice President of Digital Transformation. „Die Lösungen von Oracle erleichtern unseren neuen Geschäften ganz einfach auf das Mutterschiff aufzusteigen und umgekehrt. Darüber hinaus kann die Performance problemlos verfolgt werden.“

Jetzt kann Xerox innerhalb weniger Wochen ein neues Unternehmen gründen und Transaktionen direkt aus dem Gate tätigen. „Es gibt keine Wartezeiten, um Rechnungen zu erstellen und Einnahmen zu erzielen, und wir können je nach Bedarf skalieren“, sagt Vaidyanathan. „Wir können diesen Prozess für jedes neue Unternehmen replizieren. Außerdem müssen wir nicht bei jedem Start eine andere Plattform implementieren.“

[Weitere Informationen zur Erfolgsgeschichte von Xerox.](#)

Neue Geschäftsmodelle erfordern bessere Kundenbeziehungen

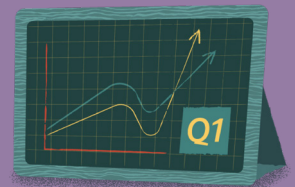
Die Lieferung eines Endprodukts an Ihren Kunden konnte früher als eine Interaktion des „Verkaufens und Vergessens“ angesehen werden. Heute ist dies jedoch nur der Beginn einer langfristigen Beziehung. Der Wechsel zu neuen Geschäftsmodellen wie „Product-as-a-Service“, „Pay-as-you-go“ und „Anything-as-a-Subscription“ bietet eine bessere Möglichkeit, Umsätze vorherzusagen, Kundentreue zu schaffen und einen stabileren Ablauf der Aftermarket-Servicearbeiten bereitzustellen. Aber woher wissen Sie in einer Zeit mit begrenztem Cashflow, dass sich Ihre Innovationsinvestitionen auszahlen?



Der Wert einer einheitlichen Innovationsplattform

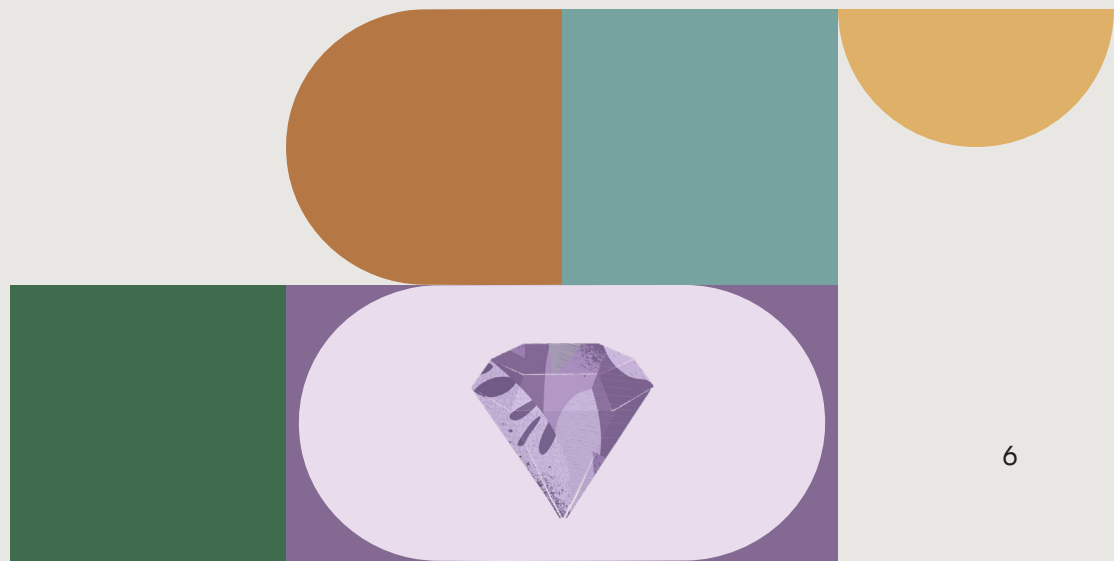
Die Lieferung eines Endprodukts an Ihren Kunden konnte früher als eine Interaktion des „Verkaufens und Vergessens“ angesehen werden. Heute ist dies jedoch nur der Beginn einer langfristigen Beziehung. Der Wechsel zu neuen Geschäftsmodellen wie „Product-as-a-Service“, „Pay-as-you-go“ und „Anything-as-a-Subscription“ bietet eine bessere Möglichkeit, Umsätze vorherzusagen, Kundentreue zu schaffen und einen stabileren Ablauf der Aftermarket-Servicearbeiten bereitzustellen. Aber woher wissen Sie in einer Zeit mit begrenztem Cashflow, dass sich Ihre Innovationsinvestitionen auszahlen? Der Wert einer einheitlichen Innovationsplattform Eine der effektivsten Möglichkeiten zur Steigerung der Kapitalrendite (ROI) besteht darin, eine einheitliche Plattform zu nutzen, die Ihre Kunden, Assets und Daten verbindet. Sie sollten in vernetzte Cloud-Anwendungen investieren, die Geschäftsmodellinnovationen und unternehmensübergreifende Zusammenarbeit unterstützen, wie z. B.:

- **Finanzwesen:**
 - Planung und Budgetierung zur Modellierung neuer Szenarien und zur Analyse der Kosten und Rentabilität neuer Produkte, Services oder Geschäftsbereiche.
 - Kostenmanagementtools, um Kapitalausgaben (CapEx) auf Betriebskosten (OpEx) zu verlagern und einen Wechsel von physischen zu digitalen Assets, wie Abonnementmodelle, zu unterstützen.
 - Projektmanagement-Tools, um die Entwicklung neuer Produkte und Services zu verfolgen und Projekte im Rahmen des Budgets zu halten.
 - Fakturierungs- und Umsatzverwaltungstools zur Erkennung und Meldung jährlich wiederkehrender Umsätze in Übereinstimmung mit den Rechnungslegungsstandards.
 - Unternehmensdatenverwaltung zur Kontrolle von Änderungen an Hauptbüchern und Kontenplänen.
 - Verbessertes Risikomanagement und Eindämmung neuer Innovationen.



- **Customer experience (CX):**
 - Cloudbasierte CX-Funktionen, einschließlich [Abonnementverwaltung](#) und [Konfigurierung, Preiskalkulation, Angebot](#), um umsatzgenerierenden Teams dabei zu helfen, Abonnementmodelle einzuführen, professionelle Angebote für komplexe Produkte zu erstellen, komplexe Provisioning- und Anspruchsszenarien zu vereinfachen, Kunden genau auf der Grundlage der Nutzung abzurechnen und Selfservice-Tools bereitzustellen, damit Kunden ihre Accounts online verwalten können.
- **Lieferkette**
 - Cloud-Auftragsmanagement zur Optimierung des Omnichannel-Commerce und -Fulfillment, zur Koordinierung komplexer Auftragsabwicklungen und zur Abwicklung gemischter Aufträge, bei denen materielle Waren, Abonnements und Garantieabdeckungen kombiniert werden.
 - Mit den Funktionen zur Auftragsabwicklung in der Abonnementverwaltung können Sie die Anzahl der Integrationspunkte zwischen Anwendungen reduzieren und Regeln zur Orchestrierung des Fulfillment über alle Systeme hinweg zentralisieren, einschließlich Abonnements, Lieferkette und Finanzen.
 - Cloudbasierte Lösungen für das Produktlebenszyklusmanagement, mit denen Operations-Teams neue Produkte und IoT-Lösungen schnell entwickeln und einführen können, um vorhandene Produkte zu verbessern, indem sie Daten von vernetzten Geräten erfassen.
- **Personalwesen:**
 - Mit dem Cloud-Personalmanagement können Recruiter die richtigen Talente für neue Rollen einstellen, wie z. B. Ingenieure oder Data Scientists.

Eine einheitliche Innovationsplattform bietet Ihnen einen vollständigen Überblick über Ihr Unternehmen und hilft Ihnen, auf eine neue Art und Weise zu monetarisieren. Sie schafft eine starke, skalierbare Grundlage für den Start neuer Geschäfte und berücksichtigt dabei das Feedback von Kunden und die damit verbundenen Assets vor Ort. Darüber hinaus ist das Sammeln und Analysieren von Feedback für die Schaffung eines kontinuierlichen Verbesserungszyklus von entscheidender Bedeutung.



Unterstützung durch Oracle

Eine Suite eng integrierter Anwendungen erleichtert den Datentransfer von einem System zu einem anderen oder sogar von einer Tochtergesellschaft zu einer anderen. [Oracle Fusion Cloud Applications](#) basieren auf einem gemeinsamen Datenmodell, sodass die Datenfreigabe nahtlos erfolgt. Wichtig ist, dass Sie mithilfe unserer standardisierten Anwendungen einen schnellen, wiederholbaren Prozess für den Start neuer Geschäfte entwickeln können.

Oracle's cross-pillar capabilities include:

- **Szenarioplanung:** Führen Sie Szenarien aus, um zu sehen, wie sich das geplante neue Geschäft auf Ressourcen, Budget, Umsatz usw. auswirkt.
- **Rentabilität und Kostenmanagement:** Analysieren Sie neue Produkte und Services hinsichtlich Rentabilität und Kapitalrendite (ROI).
- **Projektmanagement:** Verfolgen Sie die Entwicklung neuer Produkte und Services, finden Sie die richtigen Ressourcen, weisen Sie diese dem Projekt zu und halten Sie das Projekt im Rahmen des Budgets.
- **Konfiguration, Preisgestaltung, Angebot:** Komplexe Produkte schnell konfigurieren und bepreisen.
- **Abonnementverwaltung:** Starten, verwalten und optimieren Sie Ihre Abonnement- und Verlängerungsgeschäfte, während Sie diese korrekt abrechnen.
- **Auftragsmanagement:** Orchestrieren und erfüllen Sie komplexe Aufträge, um eine schnellere Markteinführung neuer Geschäftsmodelle wie Omnichannel-, Direct-to-Consumer- und Abonnementmodelle zu ermöglichen.
- **Produktlebenszyklusmanagement:** Sammeln Sie Ideen von Ihren Mitarbeitern, entwickeln und vermarkten Sie das Produkt/den Service, konfigurieren Sie es/ihn für den Verkauf und erkennen Sie potenzielle Verbesserungen.
- **Personalmanagement:** Stellen Sie die richtigen Talente für fortlaufende Innovationsrollen ein (Entwickler, Ingenieure, Projektmanager, Finanzleiter usw.).
- **Unternehmensdatenverwaltung:** Verwalten Sie systemübergreifend Änderungen an Hauptbüchern und Kontenplänen.
- **Analysen:** Führen Sie Daten aus allen unseren Anwendungen zusammen, um wichtige Fragen zur Geschäftsleistung zu beantworten.
- **IoT:** Erfassen Sie Daten von vernetzten Geräten, um bestehende Produkte zu verbessern.
- **Oracle Cloud Infrastructure:** einschließlich unserer Autonomous Database, Integration, Entwicklungstools, Compute, Storage, Sicherheit und mehr.

Erste Schritte

Mit Oracle Cloud Applications und Oracle Cloud Infrastructure erhalten Sie eine gemeinsame Plattform für Innovationen für alle Ihre Teams, Geschäftsbereiche und Einheiten. Finanzwesen, Personalwesen, umsatzgenerierende Teams (Vertrieb, Produkt und Marketing) und Führungskräfte im Bereich Beschaffungsmanagement (Supply Chain) können zusammenarbeiten, um schnell neue Geschäfte ins Leben zu rufen. Darüber hinaus können sie neue Produkte und Services auf den Markt bringen, die dauerhafte Kundenbeziehungen schaffen und für den damit verbundenen wiederkehrenden Umsatz sorgen.

Weitere Informationen dazu, wie Sie mit Oracle Fusion Analytics Innovationen schaffen und wettbewerbsfähig bleiben können, finden Sie auf [unserer Website](#).

Möchten Sie mehr erfahren?
[Kontaktieren Sie uns](#).

Live-Demo anfordern



Copyright © 2023 Oracle, Java, MySQL und NetSuite sind eingetragene Marken von Oracle und/oder verbundenen Unternehmen. Andere Namen und Bezeichnungen können Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein. Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Die hier enthaltenen Inhalte können jederzeit und ohne Ankündigung geändert werden. Die Richtigkeit dieses Dokuments kann nicht garantiert werden. Es unterliegt keinen Garantien oder Bedingungen, die mündlich gegeben wurden oder gesetzlich gegeben sind, einschließlich konkludenter Garantien oder Bedingungen hinsichtlich der Marktgängigkeit oder Eignung für bestimmte Zwecke. Wir lehnen jegliche Haftung für dieses Dokument ausdrücklich ab, und es entstehen weder direkt noch indirekt vertragliche Verpflichtungen aus diesem Dokument. Dieses Dokument darf ohne unsere vorherige schriftliche Genehmigung weder elektronisch noch physisch für irgendeinen Zweck vervielfältigt oder übermittelt werden.

