

Medienmitteilung

Plattform Geschäftsmodelle und Business Ecosysteme führen zu neuen Formen der Zusammenarbeit und der Wertschöpfung:

Digitale Ecosysteme – wenn Feinde zu Partnern werden

Zürich, 09.03.2022 – Die Digitalisierung durchdringt alle Lebensbereiche und provoziert einen tiefgreifenden Kulturwandel. Plattformökonomie eröffnet mit neuartigen Apps, Services und Devices ein komplett neues Spielfeld für digitale Innovationen und neue Geschäftsmodelle. Bisherige Geschäftsmodelle kommen unter Druck. Die digitale Welt schafft sich neue Kooperationsformen: Coopetition statt Competition – aus Konkurrenten werden Partner. Die zentrale Frage lautet: Wie wird in einer digitalen Welt künftig Geld verdient und Kundenwert geschaffen?

How to create value in a digital world – Wert ist nicht mehr gleichbedeutend mit Wertschöpfung oder Shareholder Value. Wert beinhaltet auch neue Wertvorstellungen von Kunden, Schaffen von Wert dank neuer Technologien, dank «schönen» Produkten mit hohem Nutzen und natürlich auch neuen digitalen Plattform-Geschäftsmodellen.

Auf den ersten Blick erscheinen Plattformen und Super-Apps führender Technologie-Unternehmen wie Google, Apple, Meta, Amazon, WeChat und Co. als Bedrohung, weil sie in verschiedene Industriebereiche eindringen. In Tat und Wahrheit haben auch in der Schweiz verschiedene Banken, Versicherungen, Retailer, Medienhäuser sowie zahlreiche Start-ups das grosse Potenzial der Plattform-Geschäftsmodelle bereits entdeckt. Typische Angebote sind Hypotheken-Marktplätze, Mobilitätsangebote, Vergleichs- und E-Commerce Plattformen das Rennen um die Marktführerschaft hat begonnen. Und damit auch das Rennen nach entsprechenden Talenten.

Was macht Plattform Ecosysteme so erfolgreich?

Im Fokus steht nicht die Technologie, sondern die konsequente Einbindung der Teilnehmenden eines Ecosystems. Im Zentrum stehen die Kundschaft, Lieferantinnen und Lieferanten und sogar die eigene Konkurrenz. Vorrangiges Ziel ist es, gemeinsam unternehmens- und branchenübergreifend echte Innovation und Mehrwert für alle Beteiligten zu schaffen – in der Form eines digitalen Ecosystems.

«Neue Technologien wie Cloud, APIs, Big Data und Analytics sind nur Enabler, die dazu beitragen, neue datenzentrierte Geschäftsmodelle schnell, skalierbar und standardisiert umzusetzen. Zentral für die erfolgreiche Umsetzung sind die konsequente Neukonfiguration des Geschäftsmodells und das Design des Ecosystems. Darin verfügen erst wenige Unternehmen über die nötigen «Enterprise Capabilities» und die Expertise. Das zeigt sich unter anderem in der grossen Anzahl von Stellenangeboten und neuen Stellenprofilen im Bereich «Ecosystems», sagt Ralph Hutter, Studiengangsleiter der neuen CAS Digital Product Lead HWZ und CAS Platforms & Ecosystems HWZ.

Produktentwicklung transformiert sich radikal

Die Produktentwicklung verändert sich fundamental: Im Kern steht eine verstärkte Kunden- und Designorientierung. Die Innovationsgeschwindigkeit und die technische Komplexität haben sich in den letzten Jahren substantiell erhöht. Um diesem Wandel Rechnung zu tragen, werden neue Softwareentwicklungsmethoden und Managementansätze wie z. B. Agile, Lean Startup etc. verbreitet eingesetzt.

Neue Rolle des Produktmanagers: Digital Product Lead

Auch die Rolle des Produktmanagers verändert sich aufgrund der zunehmenden Bedeutung von Daten und dem Einsatz neuer Technologien radikal. Zu nennen sind die neuen Interfaces wie AR, VR, IoT, Voice, Blockchain und Gaming Engines. Die nächste Generation Internet, das Web 3.0, zeichnet sich heute bereits ab. Digitale Erweiterungen über smarte Geräte wie Uhren, Brillen und neue immersive Benutzererlebnisse mit VR Headsets in und um Metaverse-Welten ermöglichen neuartige Services, innovative Geschäftsmodelle und neue Touchpoints mit der anvisierten Kundschaft. Der Digital Product Lead ist die neue und sich in Start-ups und internationalen Firmen etablierende Rollenbezeichnung für den führenden Produkt Manager.

Digital Product Management ist die Schlüsselkompetenz, um bestehende Produkte und Services in die nächste Generation des Internets, das Web 3.0, und das sich abzeichnende Metaverse zu überführen oder auf Basis neuer Technologien komplett neue digitale Angebote zu lancieren.

How to create value in a digital world?

Innovative digitale Produkte mit neuester Technologie schaffen echten Mehrwert für die Kundschaft und legen die Basis für neue digitale Ecosystem-Geschäftsmodelle. Das ist echte «Digital Value Creation».

Das Institute for Digital Business der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich bietet hierzu eine Weiterbildung an. Die neu lancierten CAS Platforms & Ecosystems HWZ und CAS Digital Product Lead HWZ, die unter der Leitung von Ralph Hutter stehen, stärken das Verständnis für diesen Kulturwandel und bieten einen methodischen Werkzeugkasten im Umgang mit den Herausforderungen der neuartigen Plattform-Geschäftsmodelle und der Entwicklung digitaler Produkte und Services.

Die beiden CAS können auf Wunsch mit einem weiteren Wahlmodul zu einem Masterabschluss mit Vertiefungsrichtung in «Digital Value Creation» (Master of Advanced Studies in Digital Business, Major Digital Value Creation) kombiniert werden. Mit diesem Angebot werden Absolvierende praxisorientiert für einen Karriereschritt in den neuen Jobprofilen im Bereich Ecosystem- und Digital Product Management vorbereitet.

Medienkontakt

HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich
Laura Oderbolz
Lagerstrasse 5, Postfach
8021 Zürich
T +41 43 322 26 10

[**laura.oderbolz@fh-hwz.ch**](mailto:laura.oderbolz@fh-hwz.ch)

www.fh-hwz.ch

Die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich ist Mitglied der Zürcher Fachhochschule (ZFH). Mit rund 2'500 Studierenden ist die HWZ die grösste Hochschule mit ausschliesslich berufsbegleitenden Studiengängen im Bereich Wirtschaft der Schweiz. Sie offeriert ein breites Angebot an Studiengängen auf Bachelor- und Master-Stufe sowie, über 100 Diplom- und Zertifikatslehrgänge, die Möglichkeit zum Doktorat sowie massgeschneiderte Firmentrainings. Die HWZ wurde 2016 als erste Hochschulinstitution nach neuem HFKG institutionell akkreditiert. fh-hwz.ch
