

White Paper – B2B Platform Play

Dieser Artikel gibt den Stand zum Zeitpunkt seiner Veröffentlichung wieder. Der Inhalt kann inzwischen veraltet sein.

05/04/2022 In den letzten zehn bis 15 Jahren haben sich Plattformen wie Amazon, Apple, Uber und Netflix nahtlos in nahezu all unsere Lebensbereiche integriert.

Trotz ihrer aktuell noch frühen Entwicklungsphase werden Plattformgeschäftsmodelle auch B2B Industrien durch disruptiven Ansätze neu definieren. Jedoch ist das Betreiben solcher Plattformen nicht jedem Industrieunternehmen zu empfehlen. Um in Zukunft dennoch wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen B2B-Unternehmen Lösungen finden, um sich im wachsenden Plattform-Ökosystem ihrer jeweiligen Branche zu positionieren. In diesem Strategy Paper zeigt Porsche Consulting verschiedene Arten des „Plattformspiels“ und gibt Einblicke, wie Unternehmen Mehrwert durch diese Plattformen generieren können. Anhand von Praxisbeispielen wird dargestellt, wie Unternehmen ihren Platz in zukünftigen Ökosystemen als Betreiber oder Teilnehmer eigener oder anderer Plattformen, finden können. Darüber hinaus wird skizziert, wie Industrieakteure anhand bewährter Erfolgsfaktoren ihre Ziele im „Plattformspiel“ mit einem geeigneten Betriebsmodell umsetzen können.

MEDIA ENQUIRIES



Jan Boris Wintzenburg

Director Communications and Marketing
Porsche Consulting GmbH
+49 (0) 152 3911 8663
jan_boris.wintzenburg@porsche-consulting.com

Linksammlung

Link zu diesem Artikel
https://newsroom.porsche.com/de/2022/unternehmen/porsche-consulting-b2b-platform-play-27928.html

Media Package
https://pmdb.porsche.de/newsroomzips/2ef0cd84-ef64-41fd-a19c-bdcb0748f419.zip

Externe Links
https://www.porsche-consulting.com/de/home/