

Cassini I Guiding ahead



IoT als neues Geschäftsfeld

Herausforderung für das *Corporate Development*

Michael Schmitz | Partner

Version 1.0

Michael Schmitz

Partner, Cassini Consulting

Seine Karriere begann Michael Schmitz als **Softwareentwickler** bei der **Bertelsmann AG**, wo er bis 2003 einen Standort der Konzerntochter Telemedia leitete. Es folgten Stationen als **Gründer und Berater** der Unternehmensberatung e-trend und als Leiter Softwareentwicklung eines US-amerikanischen **B2B-Plattform**-Betreibers.

Von Beginn an zählt Michael Schmitz, Jahrgang 1969, zum Führungsteam von Cassini Consulting, seit Anfang 2011 als Partner. Als Leiter der Unit **Information Management** baute er die Themenfelder CMS und **E-Business** auf. Zu seinen heutigen Schwerpunkten zählen der **Aufbau von Projektorganisationen im Enterprise Umfeld** und die Organisation von flexibel agierenden IT Einheiten speziell im Bereich der Anwendungsentwicklung. Darüber hinaus **treibt** er für Cassini die Themen **Internet of Things und Industrie 4.0**.



Cassini Gruppe:

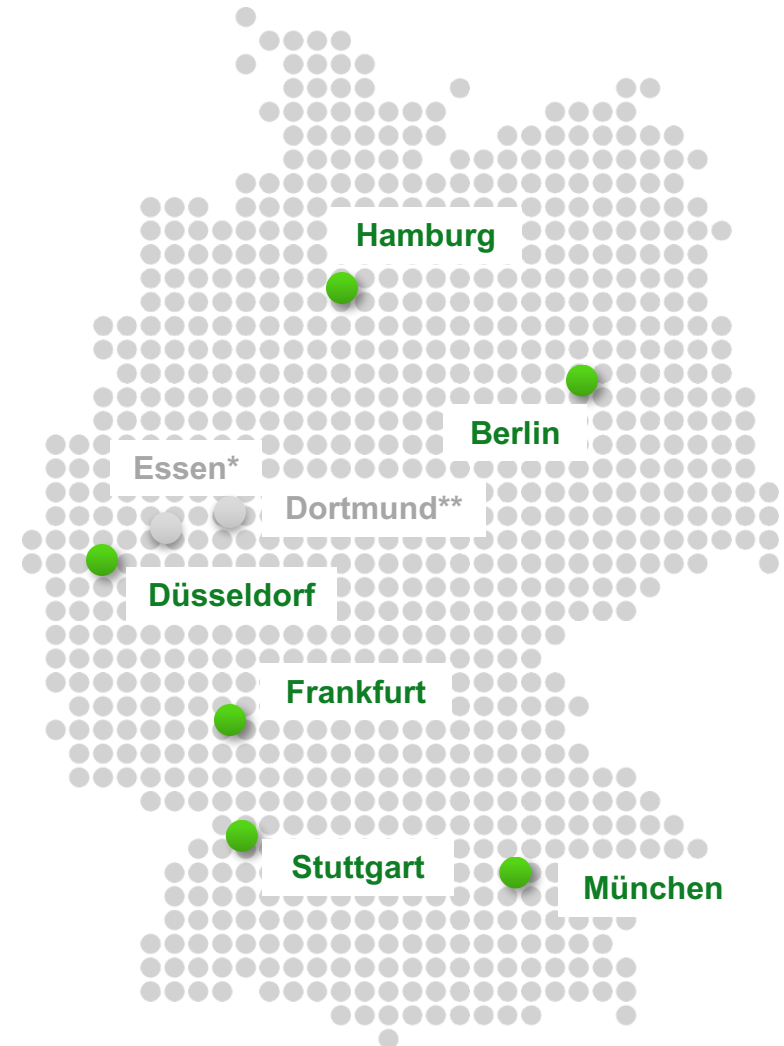


Cassini in Kürze

Zahlen und Fakten.

- Seit 2006 ist Cassini der Herausforderer und Innovationstreiber unter den Management- und Technologieberatungen
- Mitarbeiter: 170
- Standorte: Düsseldorf, Frankfurt, Berlin, Hamburg, Stuttgart und München
- Schwesterunternehmen für IT-Lösungen: Aleri Solutions
- Schwesterunternehmen für Recruiting: scoopIT
- Klienten: Jeder dritte DAX-Konzern, die wichtigsten Bundesbehörden, ambitionierte Mittelständler
- Unser Anspruch heißt Guiding ahead:

**Wir führen Klienten durch
Wissensvorsprung in die Zukunft**



*Aleri Solutions
**scoopIT

Klienten, die auf wegweisende Beratung setzen.



Wissen, das arbeitet:

Unsere Kompetenzen.



* Brand eins, 2014, 2015, 2016 Cassini gehört zu den 50 besten Beratungsunternehmen in den Bereichen Strategie und IT-Strategie

Unser Portfolio

Business Consulting



Strategie in Erfolg umsetzen.
Bei den wichtigsten Unternehmen und Organisationen in Deutschland.

Projekte



Veränderung zum Ziel führen.
In Projekten bis weit über 100 Mio. Euro.

IT-Strategie



Die Produktivität der IT-Organisation steigern.
Um den Faktor 5.

Technologie



Aus Technologie Mehrwerte schaffen.
Für die größten Plattformen Europas.

Ihre Erwartungen an wegweisende Beratung: Guiding ahead.

- Können durch Wissen.
- Qualität durch Unabhängigkeit.
- Verantwortung für Ihren Erfolg.

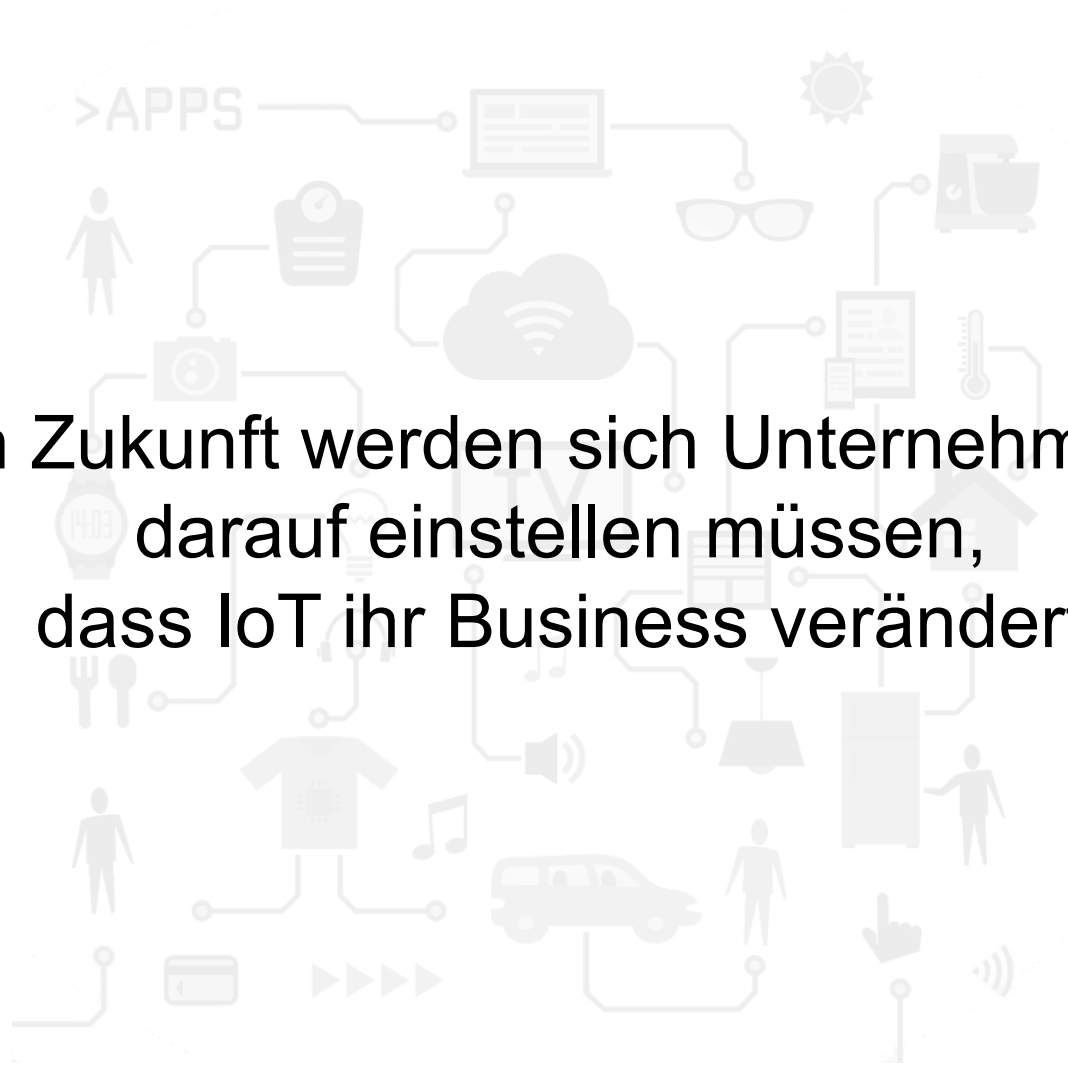
Für Lösungen, die arbeiten. Nachhaltig.



Internet of Things



Bildquelle: fololia, Mimi Potter



Zukunft werden sich Unternehmen darauf einstellen müssen, dass IoT ihr Business verändern

Bildquelle: fololia, Mimi Potter



In Zukunft werden die Dinge miteinander
daß Geschäftsprozess verändert

wrong

Bildquelle: fololia, Mimi Potter



Nicht erst in der Zukunft wird
IoT für die Wirtschaft relevant

IoT ist ein Motor der Digitalen Transformation: Der Handlungsdruck in der deutschen Industrie und Politik steigt

Neue (globale) Marktteilnehmer und Innovationen lösen disruptive Effekte aus.



Die bereits erfolgte Disruption in Branchen wie Medien und Telekommunikation hat in Deutschland nur „Nischen“ betroffen



Auch die Politik hat erkannt, dass zukünftig Wirtschaftszweige von solchen Effekten betroffen sein können, die für Deutschland essenziell sind (Maschinenbau, Industrie, Automobil-Industrie, ...).





Worin bestehen die
Herausforderungen für das
Corporate Development um
neue Geschäftsfelder im IoT zu
erschließen?

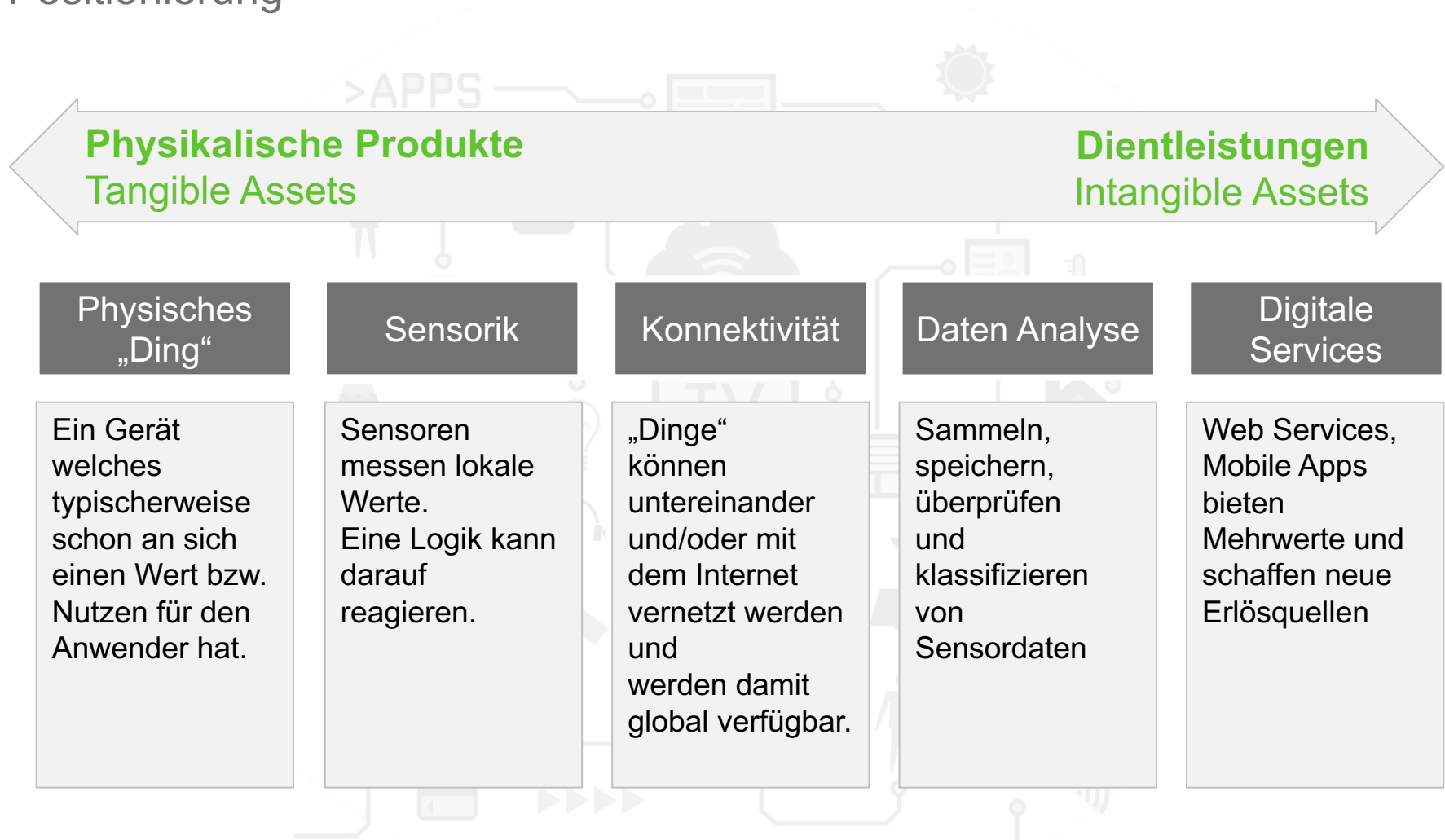
IoT ist ein weites Feld

Erfolgreiche **Geschäftsmodelle** können auf **unterschiedlichen Ebenen** entstehen.

Wo kann ich mich als Unternehmen positionieren?

Herausforderung #1

Positionierung



Fünf Ebenen sind für die Geschäftsmodelle im Internet der Dinge relevant



Daten und Kommunikations-Schnittstellen

„Intelligente Geräte“ **bleiben** mit ihrem Hersteller in **Verbindung**. Dadurch ergeben sich neue Kommunikationsmöglichkeiten aber auch -bedarfe.

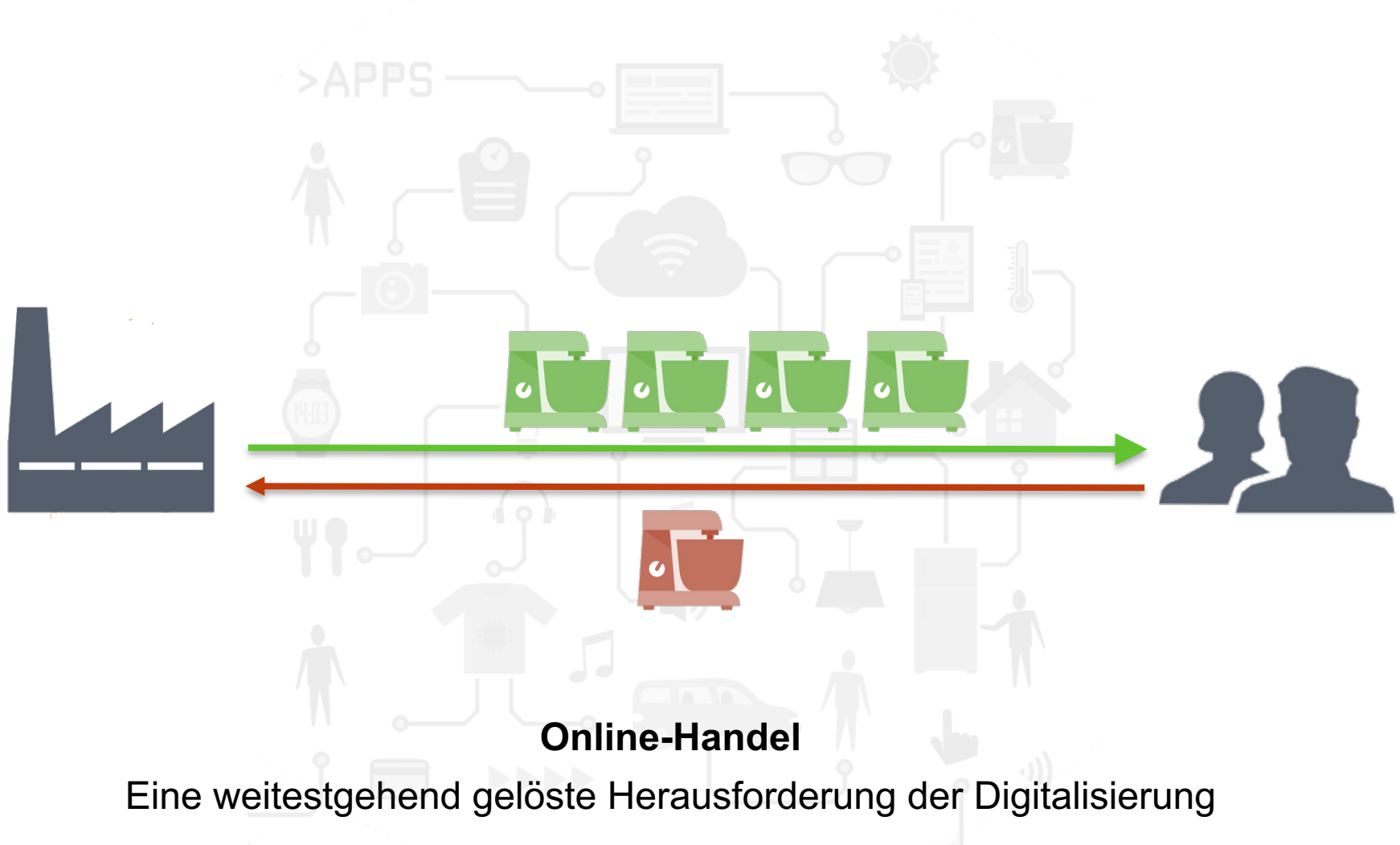
Wie organisiere ich diese **Schnittstellen**?

Mehr Daten und Kommunikations-Schnittstellen

Die gute alte Zeit des **Einzelhandels**

Herausforderung #2

Mehr Daten und Kommunikations-Schnittstellen



Mehr Daten und Kommunikations-Schnittstellen

The diagram illustrates the flow of data in a smart city. A green arrow labeled "Daten" (Data) flows from left to right, passing through a series of green train cars. A blue arrow labeled "Schnittstellen" (Interfaces) flows from right to left, passing through a series of blue train cars. The background is filled with various icons representing smart city components like sensors, clouds, and people.

Cassini - Internet of Things

 **cassini**
GUIDING AHEAD



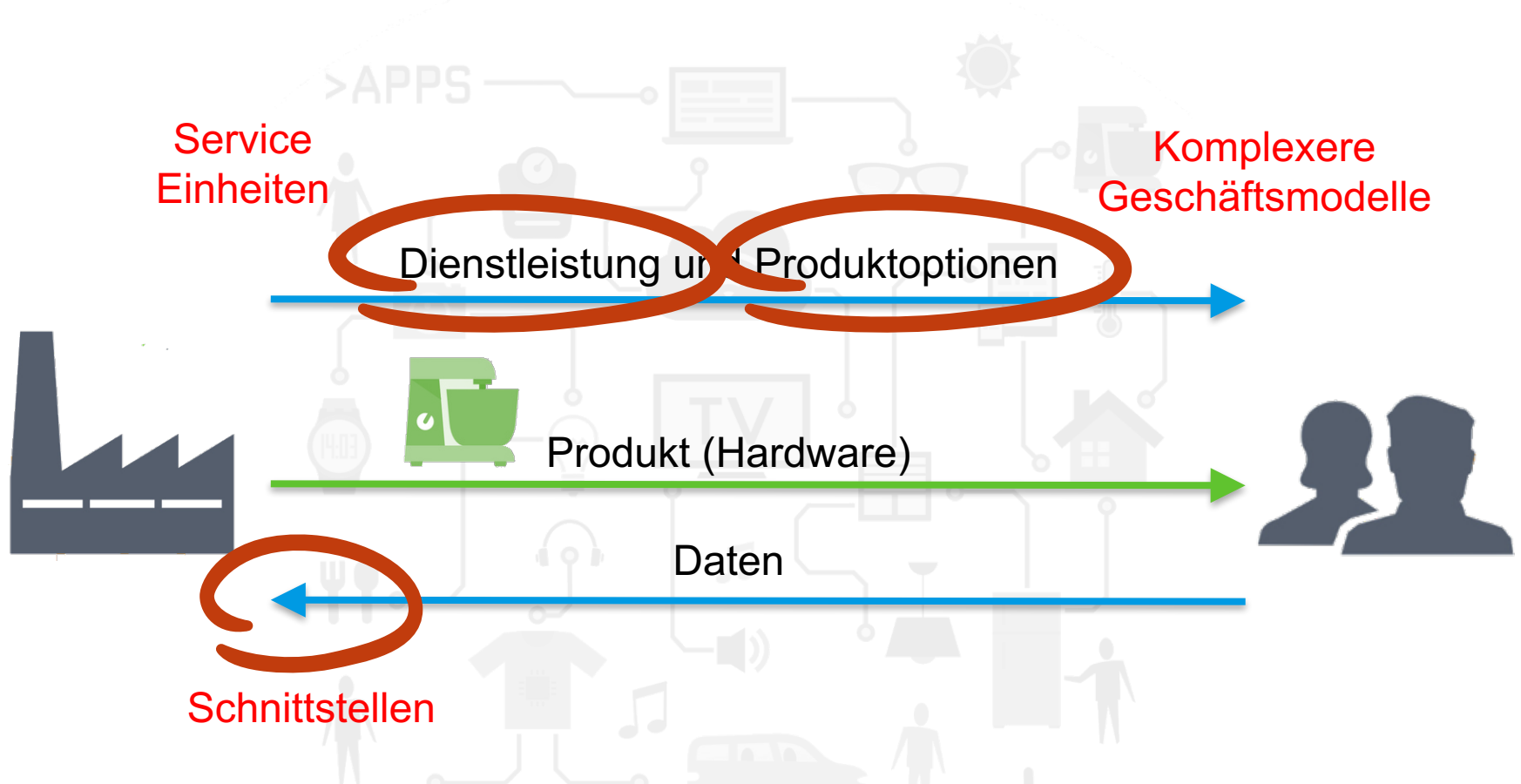
Variabilität bei Produkt- und Preismodellen

Digitale Produkte sind nie fertig.

Die kontinuierliche Weiterentwicklung, eine Vielzahl an Preismodellen und möglichen Partnerschaften erfordern eine Lernkurve.

Herausforderung #3

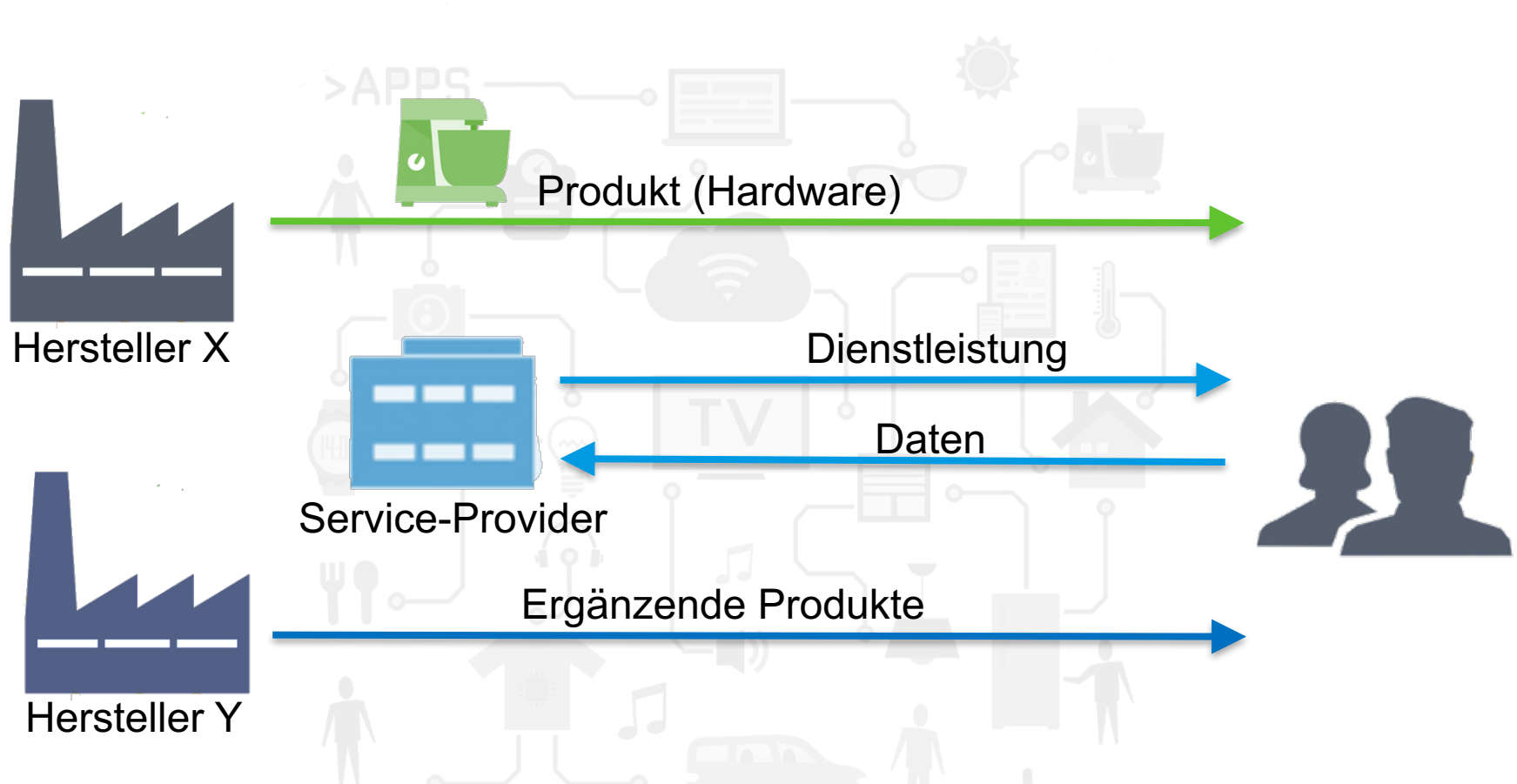
Mehr Variabilität bei Produkt- und Preismodellen



„Intelligente Geräte“ ermöglichen optionale Funktionen, Dienstleistungen, Online Services und sie liefern Daten

Herausforderung #3

Mehr Variabilität bei Produkt- und Preismodellen



Ergänzende Dienstleistungen müssen aber nicht zwangsläufig vom Hersteller erbracht werden. Die **Kundenbeziehungen** werden **vielschichtig**.

Neue Partnerschaften werden möglich.
Unerwartete Wettbewerber kommen in den Markt.

Ein Beispiel für denkbare Partnerschaften und Wettbewerber

VORWERK



Smarte Küchenmaschine



CHEFKOCH.DE

Rezepte

Daten

REWE

Zutaten



Wer hat die **führende** Kundenbeziehung?



Kein IoT ohne interdisziplinäre Zusammenarbeit

Ein erfolgreiches IoT Angebot kann nur entstehen,
wenn verschiedene Kompetenzen
zusammenarbeiten

**Konzern-Strukturen und unterschiedliche
Arbeitsphilosophien** erschweren die Kooperation

Herausforderung #4

Kein IoT ohne interdisziplinäre Zusammenarbeit

Ein erfolgreiches IoT Angebot kann nur entstehen,
wenn verschiedene Kompetenzen zusammenarbeiten

Software
Entwicklung

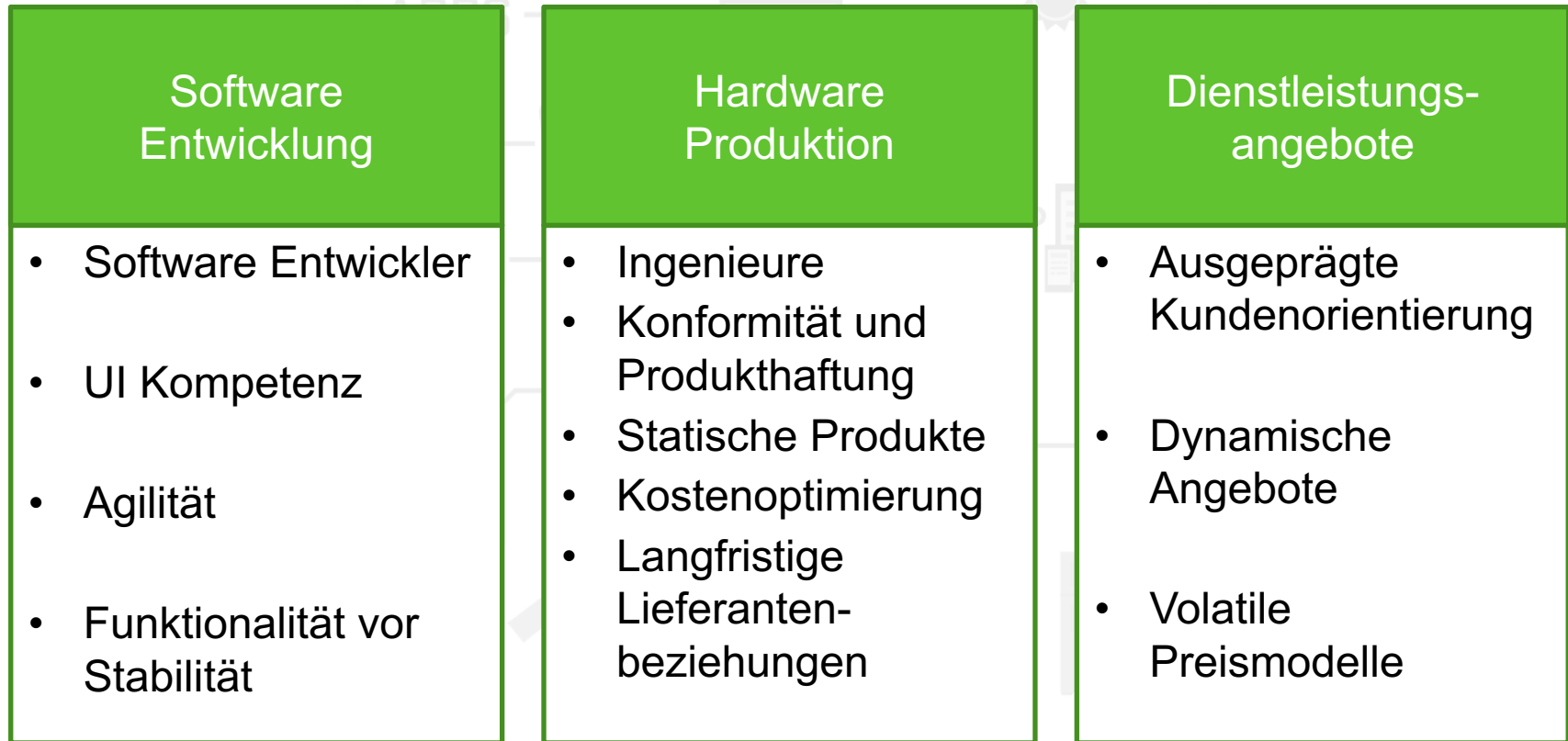
Hardware
Produktion

Dienstleistungs-
angebote

Diese Zusammenarbeit in den meisten
Unternehmen nicht ausreichend etabliert

Herausforderung #4

Kein IoT ohne interdisziplinäre Zusammenarbeit



Konzern-Strukturen und **unterschiedliche Arbeitsphilosophien**
erschweren die notwendige Zusammenarbeit

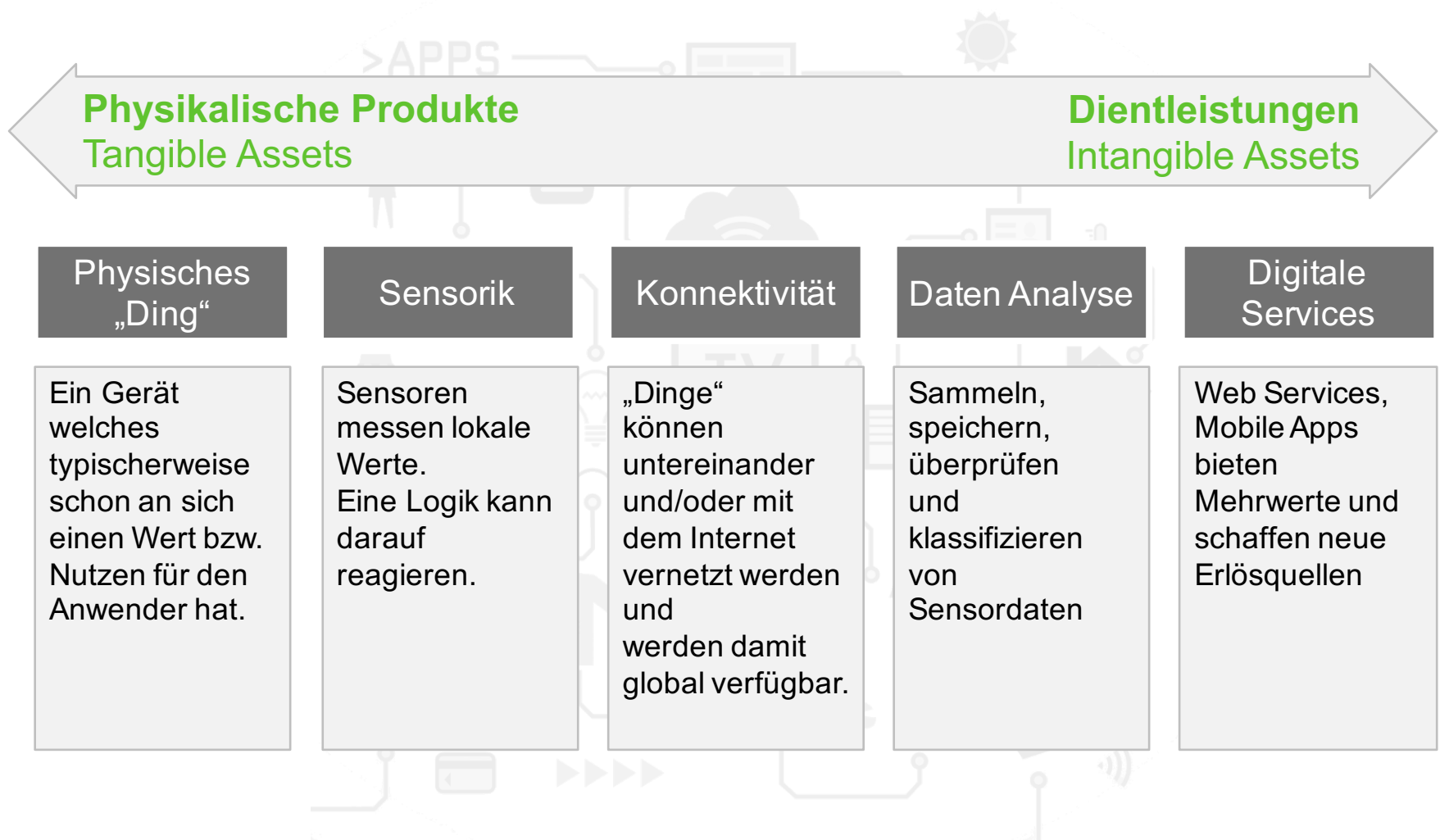


Beispiele für Lösungsansätze um
IoT als neues Geschäftsfeld zu entwickeln

Outsourcing an Full-Service Anbieter
-
Bereichsübergreifender Kompetenzaufbau
-
Ausgründung

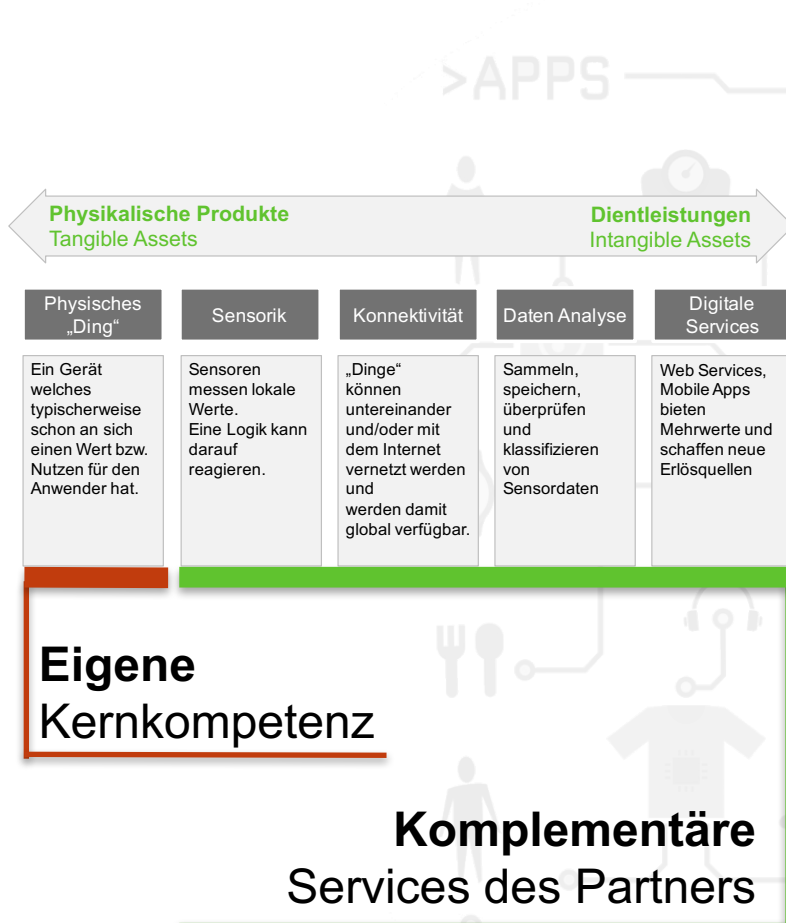
Lösungsansatz - Full-Stack Anbieter als Enabler

Schneller und skalierbarer Einstieg über Partner



Lösungsansatz - Full-Stack Anbieter als Enabler

Schneller und skalierbarer Einstieg über Partner



Ausgangssituation: Die eigene Kompetenz ist nicht umfassend genug für einen schnellen Einstieg mit akzeptablen Risiken

- Vorhandene Soft- und Hardware-Integrationskompetenz des Dienstleisters wird genutzt
- Durch eine bestehende Plattform minimiert sich der Investitionsbedarf in eigene Infrastruktur
- Eigene Kernkompetenzen bleiben zunächst im Fokus. Zeitverlust und Fehler durch Lernkurve werden vermieden

Lösungsansatz - Bereichsübergreifender Kompetenzaufbau

Umsetzung der Konzernstrategie durch gezielten Kompetenzaufbau

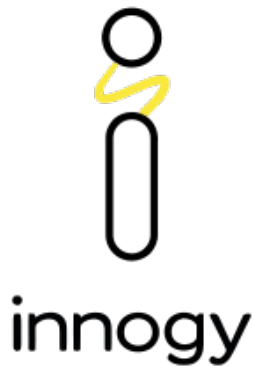


Ausgangssituation: Nachhaltige Digitalisierung und gesteigerte Agilität sind Kernbestandteile der Konzernstrategie

- Ein Schlüssel ist die Stärkung der Kompetenzen an zentraler, geschäftsbereichsübergreifender Stelle.
- Dadurch werden Aktivitäten in allen Geschäftsbereichen unterstützt und Synergien hergestellt
- Eigenverantwortung und Flexibilität der marken bleibt dabei erhalten

Lösungsansatz - Ausgründung

Neue Produktwelt, neue Marke und neue Organisation



Ausgangssituation: Im Rahmen der Produktweiterentwicklung entsteht eine technologische Innovation

- Die Weiterentwicklung zu einem eigenständigen Produkt wird als vielversprechend angesehen
- Die Ausgründung in eine eigene Gesellschaft schafft den erforderlichen effektiven und flexiblen Rahmen
- So können Marke und Angebote unabhängiger von Strukturen und Portfolio des Konzern entwickelt werden

Siehe auch: <http://iot.cassini.de/blog/detail/rwe-und-cassini-treiben-neuen-kommunikationsstandard-lemonbeat-voran.html>

Internet of Things



Bildquelle: fololia, Mimi Potter

Internet of Things

Fazit:

Die **Herausforderung** für das Corporate Development sind so **vielfältig** wie die **Lösungsansätze**

Nichtstun ist keine Lösung



Das 2. Barcamp zum Internet der Dinge

Inspirierende Sessions, wertvolle Kontakte
Am 13.10.2017 in München



Jetzt bewerben.
visit www.cassini.de

Cassini Consulting
Niederlassung Düsseldorf

Michael Schmitz

Bennigsen-Platz 1
40474 Düsseldorf
Deutschland
T +49 (0)151 11 44 38 07

michael.schmitz@cassini.de
visit www.cassini.de

Alle Angaben basieren auf dem derzeitigen Kenntnisstand. Änderungen vorbehalten.

Dieses Dokument von Cassini Consulting ist ausschließlich für den Adressaten bzw. Auftraggeber bestimmt. Es bleibt bis zur einer ausdrücklichen Übertragung von Nutzungsrechten Eigentum von Cassini.

Jede Bearbeitung, Verwertung, Vervielfältigung und/oder gewerbsmäßige Verbreitung des Werkes ist nur mit Einverständnis von Cassini zulässig.