

Geschäftsmodelle

Integrator ...

Ein Integrator ist ein Geschäftsmodell, bei dem ein Unternehmen verschiedene Komponenten, Technologien und Dienstleistungen zu einem vollständigen und funktionalen System zusammenführt. Der Integrator übernimmt die Verantwortung für die Integration aller Teile und stellt sicher, dass sie nahtlos zusammenarbeiten. Ziel ist es, dem Kunden eine schlüsselfertige Lösung zu bieten, die alle notwendigen Elemente in einem Gesamtpaket vereint.

... in der Automobilindustrie

In der Automobil- und Zulieferindustrie spielt das Integrator-Geschäftsmodell eine zentrale Rolle. Automobilhersteller agieren häufig als Integratoren, die Komponenten von verschiedenen Zulieferern zu einem fertigen Fahrzeug zusammenfügen. Ebenso können Zulieferer als Integratoren fungieren, indem sie komplexe Systeme und Module entwickeln, die dann in die Fahrzeuge der Hersteller integriert werden.

Chancen

Wettbewerbsvorteil: Integratoren können sich durch die Bereitstellung umfassender, schlüsselfertiger Lösungen von der Konkurrenz abheben.

Kundenzufriedenheit: Einfache und vollständige Lösungen steigern die Zufriedenheit und Loyalität der Kunden.

Marktdurchdringung: Durch das Angebot integrierter Systeme können neue Märkte und Kundenkreise erschlossen werden.

Innovationsförderung: Integration neuer Technologien und Komponenten kann Innovationen vorantreiben und die Produktpalette erweitern.

Risiken

Komplexitätsmanagement: Die Integration verschiedener Systeme und Technologien kann komplex und fehleranfällig sein.

Abhängigkeit von Zulieferern: Integratoren sind auf die Zuverlässigkeit und Qualität ihrer Zulieferer angewiesen.

Kosten: Hohe Kosten für Forschung und Entwicklung sowie für die Koordination und Integration verschiedener Komponenten.

Marktrisiken: Schnelle technologische Veränderungen und Marktanforderungen können zu Herausforderungen führen.

Bezug zur Plattformökonomie

Bei der Plattformökonomie übernimmt der Plattformbetreiber die Rolle des Integrators. Durch die Bereitstellung einer

Architektur werden wesentliche Eigenschaften vorgegeben, die von Zulieferern und Dienstleistern bereitgestellt und durch den Betreiber koordiniert werden.

Anwendungsbeispiele

Fahrzeugbau: Automobilhersteller integrieren Motoren, Elektronik, Fahrwerke und andere Komponenten von verschiedenen Zulieferern zu einem kompletten Fahrzeug.

Telematiksysteme: Zulieferer entwickeln integrierte Telematiklösungen, die Navigation, Kommunikation und Fahrzeugdiagnose in einem System vereinen.

Elektromobilität: Entwicklung von integrierten Systemen für Elektrofahrzeuge, die Batteriemanagement, Antriebstechnologien und Ladelösungen kombinieren.

Autonome Fahrzeuge: Integration von Sensoren, KI und Kommunikationssystemen zur Entwicklung vollständig autonomer Fahrzeugsysteme.

Erste Schritte

1. Marktanalyse: Untersuchung der Marktbedürfnisse und Identifikation der besten Integrationsmöglichkeiten.

2. Technologieauswahl: Bewertung und Auswahl der besten verfügbaren Technologien und Komponenten für die Integration.

3. Pilotprojekte: Durchführung von Pilotprojekten, um die Integration und Funktionalität der Systeme zu testen und zu optimieren.

4. Partnerschaften aufbauen: Aufbau starker Partnerschaften mit zuverlässigen Zulieferern und Technologieanbietern.

Relevante Kompetenzen

Projektmanagement: Fähigkeit zur Planung, Koordination und Durchführung komplexer Integrationsprojekte.

Technologisches Verständnis: Wissen über verschiedene Technologien und deren Integration.

Qualitätsmanagement: Sicherstellung der Qualität und Zuverlässigkeit der integrierten Systeme.

Kommunikationsfähigkeiten: Effektive Kommunikation und Zusammenarbeit mit verschiedenen Akteuren im Wertschöpfungsnetzwerk.

Kontakt

Wirtschaftsförderung Nordschwarzwald
GmbH

Westliche Karl-Friedrich-Str. 29-31

75172 Pforzheim

E-Mail: info@trafonetz.de

Web: www.trafonetz.de

Quellen

BMI Lab AG (2024) *Business Model Navigator / Integrator* [Online]. Verfügbar unter <https://businessmodelnavigator.com/pattern?id=23> (Abgerufen am 20 August 2024).

Fruhworth, M., Breituß, G., Pammer-Schindler, V. & Thalmann, S. (2021) "Wissensrisiken beim Design von datenbasierten Geschäftsmodellen identifizieren", in Schallmo, D., Rusnjak, A., Anzengruber, J., Werani, T. & Lang, K. (Hg.) *Digitale Transformation von Geschäftsmodellen: Grundlagen, Instrumente und Best Practices*, 2. Aufl., Wiesbaden, Springer Gabler, S. 681–703.

Gassmann, O., Frankenberger, K. & Csik, M. (2017) "Integrator", in Gassmann, O., Frankenberger, K. & Csik, M. (Hg.) *Geschäftsmodelle entwickeln*, München, Carl Hanser Verlag GmbH & Co. KG, S. 197–201.

Gröger, C. (2023) "Steuerrechtliche Herausforderungen datengetriebener Geschäftsmodelle am Beispiel des Connected-Car-Geschäftsmodells", *Datenbank-Spektrum*, Vol. 23, No. 2, S. 133–142.

Jung, B. & Sommer, K. (2020) "Entscheidungen zur Unternehmensorganisation bei der Anpassung von Geschäftsmodellen im Übergang zur Elektromobilität", in Proff, H. (Hg.) *Neue Dimensionen der*

Mobilität, Wiesbaden, Springer Fachmedien Wiesbaden, S. 769–780.

Lempp, M. & Siegfried, P. (2022) "Elemente der Automobilbranche im Umbruch", in Lempp, M. & Siegfried, P. (Hg.) *Automobile Disruption und die urbane Mobilitätsrevolution*, Cham, Springer International Publishing, S. 27–59.

Lempp, M. & Siegfried, P. (2022) "Geschäftsmodell 2030: Eine Metamorphose des Automobillandschafts", in Lempp, M. & Siegfried, P. (Hg.) *Automobile Disruption und die urbane Mobilitätsrevolution*, Cham, Springer International Publishing, S. 107–164.

Saglam & Melike (2021) *Analyse der Relevanz der 55 generischen Geschäftsmodelle in der Automobilindustrie*, Bachelorarbeit, Ingolstadt, Technische Hochschule Ingolstadt.

Wilde, M. (2023) "Connected Car Services und Mobilitätsdienstleistungen der Automobilindustrie", in Wilde, M. (Hg.) *Vernetzte Mobilität*, Berlin, Heidelberg, Springer Berlin Heidelberg, S. 21–44.