

Partnermanagement im Siemens Xcelerator Ökosystem

Studiengang: MAS Leadership in Innovation and Technology

Plattformen und Ökosysteme sind einer der wichtigsten Treiber für neue Geschäftsmodelle. Mit Siemens Xcelerator hat Siemens eine globale digitale Geschäftsplattform geschaffen, die Kunden bei der Gestaltung der digitalen Transformation unterstützt. Partnerschaften und ein entsprechendes Partnerschaftsmanagement sind dabei der zentrale Erfolgsfaktor.

Ausgangslage

Plattformen und Ökosysteme sind einer der wichtigsten Treiber für neue Geschäftsmodelle. Die Partnerinnen und Partner im Ökosystem bilden dabei die Basis für den Erfolg. Neben der Erschliessung neuer Marktzugänge und der Realisierung neuer Anwendungsfälle können Unternehmen durch Partnerschaften ihre Fähigkeiten weit über das hinaus erweitern, was sie allein erreichen könnten. Siemens hat mit dem Siemens Xcelerator eine solche globale digitale Geschäftsplattform geschaffen. Die richtige Auswahl der Partnerinnen und Partner für die Geschäftsplattform sowie das strategische und operative Partnerschaftsmanagement sind dabei die zentralen Erfolgsfaktoren für Geschäftsplattformen.

Zielsetzung und Vorgehen

Im Rahmen der Arbeit werden die spezifischen Prozesse und Modelle des Partnermanagements untersucht und in einer Partner Journey abgebildet. Mit Hilfe von Interviews mit Expertinnen und Experten wird die erstellte Journey validiert und gegebenenfalls angepasst. Im Rahmen der Interviews wird zusätzlich die Principal-Agent-Theorie, d.h. die bewusste oder unbewusste Informationsasymmetrie in Geschäftspartnerschaften, aufgegriffen und deren Einfluss auf die Partnerschaft und damit auf den Erfolg der Geschäftsplattform untersucht. Mittels einer umfassenden SWOT-Analyse werden anschliessend die Chancen und Risiken aus den Umweltfaktoren sowie die unternehmerischen Stärken und Schwächen betrachtet. Dabei werden auch mögliche Einflussfaktoren aus der erarbeiteten Journey aufgegriffen und in der SWOT-Analyse berücksichtigt. Auf Basis der SWOT-Analyse werden die strategischen Handlungsoptionen definiert und eine organisatorische und strategische Umsetzung für das Partnermanagement bei Siemens Smart Infrastructure in der Schweiz abgeleitet.

Ergebnisse

Die Arbeit zeigt, dass die Auswahl und Pflege von Partnerinnen und Partnern ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine digitale Geschäftsplattform ist. Die idealtypischen Prozesse und Journeys hierfür sind in der Literatur jedoch nur teilweise beleuchtet und bieten sich als weiterer Forschungsgegenstand an. Die erarbeitete Partner Journey bzw. die damit verbundenen Prozesse und Aktivitäten berücksichtigen die Herausforderungen möglicher Informationsasymmetrien angemessen und schlagen entsprechende Massnahmen zu deren Vermeidung vor. Bei den identifizierten Handlungsoptionen liegt der Fokus auf der Einführung einer entsprechenden Governance sowie dem Enablement der Organisation. Die organisatorischen Umsetzungsempfehlungen berücksichtigen dabei die wesentlichen Unterscheidungen zwischen strategischen und operativen Aktivitäten. Mit den vorgeschlagenen Massnahmen wird ein wesentlicher Beitrag zur nachhaltigen Etablierung des Siemens Xcelerator in der Organisation, im Markt und bei den Partnerinnen und Partnern geleistet.



Joel Portmann