UNTERNEHMENSBEITRAG

Plattformökonomie demokratisieren: die leise Revolution über Blockchain

Das Internet führte zu digitalen Marktplätzen, durch welche Konzerne wie Amazon emporgeschossen sind. Blockchain greift diese Plattformen an, durch dezentrale Orchestration, kollaborative Geschäftsmodelle und weniger Abhängigkeiten.

Plattformökonomie basiert vor allem auf digitalen, zweiseitigen Marktplätzen, bei denen Angebot und Nachfrage transparent zusammengebracht werden. Uber als Intermediär verbindet Fahrer und Fahrgäste. Airbnb vernetzt Wohnungsbesitzer mit Reisenden. Für das Matching verlangen die Plattform-Unternehmen eine Transaktionsgebühr.

WARUM DOMINIERT DIE PLATTFORM-ÖKONOMIE?

Zentral für den Erfolg von Transaktionsplattformen ist der wachsende Grenznutzen: Mehr Anbieter von Wohnungen auf Airbnb führen zu einer höheren Attraktivität der Plattform für die Reisenden. Mehr Reisende ziehen wiederum mehr Wohnungsanbieter an. Diese selbstverstärkenden Effekte führen zu Abhängigkeiten, da die Teilnehmer nicht mehr zu alternativen Marktplätzen wechseln. Erreicht eine Plattform eine kritische Masse an Teilnehmern, wird sie immer dominanter. Amazon hat bereits heute zwischen 42 und 49 Prozent des gesamten Internethandels in Europa erobert. Diese sogenannten Netzwerk- und Lock-in-Effekte liefern die Haupterklärung für die hohen Unternehmensbewertungen der globalen Tech-Riesen wie Facebook, Google, Amazon, Alibaba, Uber und Tencent. Auch mit initial begrenzten Ressourcen konnten enorme Wachstumsraten erreicht und ganze Märkte orchestriert und dominiert werden.

MONOPOLSTELLUNGEN DER PLATTFORM-UNTERNEHMEN

Die Dominanz führt zu quasi-monopolitischen Marktsituationen und führt zu den oft überhöhten Transaktionsgebühren für die Marktplatzteilnehmern, was in überproportional hohen Umsätzen pro Mitarbeiter für das Plattformunternehmen resultiert. Beispielsweise erhält Uber für die reine Zurverfügungstellung seiner Plattform in Berlin kontinuierlich bis zu 28,5 Prozent der Fahrkosten. Während der Uber-Fahrer für jede einzelne Fahrt mit Treibstoff für das Auto und mit seiner persönlichen Zeit auf der Kostenseite konfrontiert ist, hat Uber weder direkte Kosten noch Risiko. Je mehr Fahrten durchgeführt werden, desto grösser ist der Profit für Uber.

DEZENTRALE PLATTFORMEN DEMOKRATISIEREN DIE PLATTFORMÖKONOMIE UND BRINGEN FAIRNESS

Diese Unverhältnismässigkeiten, aber auch Datensicherheitsbedenken und überhöhte Transaktionsgebühren werden durch Distributed Ledger Technologies (DLTs) wie Blockchain ausgeglichen, gelöst und kompensiert. Die Hauptfunktionen zentraler Plattformen – die Durchführung von Transaktionen (z. B. Fahrt oder Produktkauf), die Buchführung der durchgeführten Transaktionen, sowie die Unterhaltung und Weiterentwicklung der Plattform und des Plattform-Netzwerkes – können dezentralisiert und automatisiert von DLTs durchgeführt werden. Die Folgen sind revolutionär: Das zentrale Plattformunternehmen wird obsolet, den derzeitig astronomisch bewerteten digitalen Geschäftsmodellen von Plattformunternehmen wird der Boden entzogen. Die Wertschöpfung kommt wieder mehr den Unternehmen zu, welche sie letztlich erbringen. Wie würde ein dezentrales Uber funktionieren? Durch eine dezentrale App (DApp) werden Fahrer und Fahrgäste direkt miteinander vernetzt. Die Orchestration geschieht weiterhin über einen zentralen Marktplatz und unter Beibehaltung der positiven Marktplatzeffekte. Jedoch basiert dieser Marktplatz auf einer dezentralen Plattform – ohne ein dominierendes Plattform-Unternehmen als Mittelsmann. Dezentrale Plattformen bauen sich über ein Firmenkonsortium oder eine Stiftung auf und werden später dezentral von allen Teilnehmern betrieben. Hier entstehen neue Geschäftsmodelle, welche auf der Neuordnung der Aktivitäten und Anreize des ehemaligen Plattform-Unternehmens beruhen. Die hohen Transaktionsgebühren, welche zuvor an einen einzigen Intermediär flossen, werden nun zwischen Anbietern, Nachfragern und weiteren wertschöpfenden Netzwerkteilnehmern aufgeteilt. Folglich erfordert es ein Umdenken bei den Unternehmen. Herkömmliche Plattform-Geschäftsmodelle werden obsolet bzw. neu definiert. Durch direktes Vernetzen zwischen Unternehmen und Kunden entsteht eine weitaus engere Kundenbeziehung mit ganz neuen Potentialen. Es überrascht nicht, dass Unternehmen sich vermehrt mit den Implikationen der Dezentralisierung auseinandersetzen. Am Institut für Technologiemanagement führen wir aktuell mehrere DLT-Projekte mit Firmen wie Bosch, Siemens, Volkswagen, Covestro, EnBW, Helvetia Versicherungen, Commerzbank, OSRAM oder auch der Stadt St. Gallen durch. Erfolgsentscheidend ist hierbei die Offenheit zu mehrseitigen Partnerschaften und die Konzentration auf die jeweiligen Kernkompetenzen. Gelingt dies, wird nach dem lauten Hype um Blockchain die wahre Revolution nun leise erfolgen. Die Opportunitäten sind vielfältig und auch hier gilt: «Think big, start small».

ZUM AUTOR
Prof. Dr. Oliver Gassmann
Professor für Technologiemanagement

ZUM AUTOR
Kilian Schmück
Projektleiter und Doktorand zu DLTs/Blockchain

Prof. Dr. Oliver Gassmann und Kilian Schmück, M.Sc.
forschen am ITEM-HSG zu DLTs/Blockchain und deren wirtschaftlichen Implikationen.

Institut für Technologiemanagement, Universität St.Gallen
Dufourstrasse 40a
T: +41 (0)76 212 38 00 · E: kilian.schmueck@unisg.ch
item.unisg.ch

ANZEIGE