

IoT-Regel Nummer 1: New Business statt Daily Business

22 Dezember 2015 | **Internet of Things** | [Rahel Weber](#)

Lesezeit: 3 Minutes

Wie viele Artikel habe ich dieses Jahr über [Internet of Things](#) bzw. IoT gelesen? Wie viele Gespräche und Interviews darüber geführt... Und nun schreibe ich auch noch etwas dazu? Doch, das Thema ist es definitiv wert. Durch meine MBA-Arbeit ‚Success Factors For Industrial Companies When Entering the Internet of Things‘, die ich zusammen mit Hans-Martin Zogg von Leica Geosystems schrieb, entdeckte ich immer mehr die Chancen, die sich dank IoT für Unternehmen ergeben. Doch so einfach sind diese Chancen nicht zu packen. Das hat sich in den Interviews mit Entscheidungsträgern und auch in der Fachliteratur gezeigt. Doch wie könnte man die Erfolgsaussichten verbessern? Aus den Erkenntnissen der Arbeit lassen sich – etwas vereinfacht – die folgenden vier «goldenen» IoT-Regeln ableiten:

- 1 „New Business“ statt „Daily Business“
- 2 Kunden, nicht Prozesse!
- 3 Die richtigen Partner
- 4 Step-by-Step statt Grossprojekt

In vier Blog-Beiträgen möchte ich auf jede Regel eingehen. Starten wir mit der Nummer 1: **„New Business statt Daily Business“**.

Die heutigen Möglichkeiten der Vernetzung von Maschine, Hersteller und Endkunden eröffnen die Chance, neues Business zu generieren – diverse Studien attestieren IoT daher sehr grosses Potential für zukünftige Einnahmen. Der [Harvard Business Review Analytics Report](#) „IoT: Science fiction or business fact?“ von 2014 schätzt beispielsweise, dass IoT innerhalb von 10 Jahren bis zu 10 Billionen Dollar zum US-Bruttoinlandsprodukt beitragen wird. Gartner deklarierte Internet of Things in der Kurve der aufkommenden Technologien sowohl 2014 wie 2015 als grossen ‚Hype‘. Die Zahlen zeigen mir aber auch, dass IoT für bestehende Unternehmen das Risiko birgt, Business zu verlieren – nämlich dann, wenn sie das Thema einfach ignorieren.

Einfach ist die Umsetzung von IoT-Projekten leider nicht. Es braucht eine ganzheitliche Betrachtung und umfassende Analyse...

- der neu durch IoT wirkenden Kräfte auf das Unternehmen (wozu Porter sein Modell ‚5 Forces‘ erweitert hat)
- der jetzigen und zukünftigen Kundenbedürfnisse
- des Unternehmens selbst
- der neuen Rolle des Unternehmens im zukünftigen IoT-Ökosystem.

Allem voran braucht es die Fähigkeit, Ideen für ein neues Businessmodell zu entwickeln. Nicht nur einmal habe ich in den IoT-Gesprächen mit Firmen gehört, dass Ideen (noch) fehlen oder der Fokus nur auf interner Optimierung liegt, da der Kunde noch keine IoT-Angebote fordert. Das Ideen-Generieren und das Vorantreiben von Innovationen müssen gelernt sein, denn IoT ist nur am Rande eine Möglichkeit zum Optimieren von Bestehendem. IoT ermöglicht komplett neue Ansätze ([vgl. Artikel „Rent a Startup“](#)), von denen allenfalls weder die Unternehmen noch ihre Kunden heute im Traum daran denken. Unser Innovations-Professor an der Jao Tong University in Shanghai sagte so schön dazu: „Ein Unternehmen ist nicht per se innovativ, auch Innovation braucht einen etablierten Prozess und kontinuierliche Übung, um voranzukommen.“

Daher meine goldene Regel 1 „New Business statt Daily Business“. Was heisst das? Barez-Brown bringt es in seinem Buch ‚How to have Kick-Ass Ideas‘ schön auf den Punkt: Man muss sich für einen Moment vom Daily Business loslösen, um neugierig, abenteuerlich und auch kreativ zu werden. [Digitalisierungsinitiativen](#) beziehungsweise IoT-Projekte brauchen ein separates Gefäß, das...

- Raum für Kreativität und Interdisziplinarität lässt
- Gedanken zu einem neuen zukünftigen Ökosystem zulässt und sich den zukünftigen Kunden ausmalt
- eine informelle Kultur lebt
- eine Fehlerkultur und somit Flexibilität zum Lernen zulässt
- es erlaubt, getroffene Annahmen und Anforderungen zu ändern

Die Trennung der IoT-Initiativen vom Daily Business erlaubt strukturelle und kulturelle Änderungen ohne das bestehende Geschäft dadurch einzuschränken. Durch den Einsatz von Innovationstechniken kombiniert mit dem Wissen, was mit Internet of Things alles möglich ist, können Unternehmen neue Businessmodelle definieren und neue Ertragsquellen entdecken.

Im nächsten Artikel schreibe ich über meine [IoT-Regel Nummer 2: „Kunden, nicht Prozesse“](#).

Auf unserer Webseite finden Sie weiterführende Informationen zum Thema [Internet of Things](#).