
essentials

Essentials liefern aktuelles Wissen in konzentrierter Form. Die Essenz dessen, worauf es als „State-of-the-Art“ in der gegenwärtigen Fachdiskussion oder in der Praxis ankommt. Essentials informieren schnell, unkompliziert und verständlich.

- als Einführung in ein aktuelles Thema aus Ihrem Fachgebiet
- als Einstieg in ein für Sie noch unbekanntes Themenfeld
- als Einblick, um zum Thema mitreden zu können.

Die Bücher in elektronischer und gedruckter Form bringen das Expertenwissen von Springer-Fachautoren kompakt zur Darstellung. Sie sind besonders für die Nutzung als eBook auf Tablet-PCs, eBook-Readern und Smartphones geeignet.

Essentials: Wissensbausteine aus den Wirtschafts, Sozial- und Geisteswissenschaften, aus Technik und Naturwissenschaften sowie aus Medizin, Psychologie und Gesundheitsberufen. Von renommierten Autoren aller Springer-Verlagsmarken.

Roland Eckert

Herausforderung Hyperwettbewerb in Wettbewerbsarenen

Strategie und strategisches
Geschäftsmodell im Fokus

 Springer Gabler

Roland Eckert
Düsseldorf
Deutschland

ISSN 2197-6708
essentials

ISSN 2197-6716 (electronic)

ISBN 978-3-658-11263-9

ISBN 978-3-658-11264-6 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-658-11264-6

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media (www.springer.com)

Was Sie in diesem Essential finden können

Der vorliegende Beitrag der Essentials-Reihe beschäftigt sich insbesondere mit der Strategie- und Geschäftsmodellentwicklung in den Zeiten der Digitalisierung und des Hyperwettbewerbs. Insbesondere wird hierbei auf die Herausforderungen eines Hyperwettbewerbs in der Wettbewerbsarena eingegangen.

Im ersten Abschnitt steht zunächst der Begriff des Hyperwettbewerbs im Mittelpunkt. Im Anschluss wird auf einige grundlegende Überlegungen zum Hyperwettbewerb in der Branche („Branchen-Hyperwettbewerb“) eingegangen. Aufbauend auf die Überlegungen zum Branchen-Hyperwettbewerb werden die Besonderheiten des Hyperwettbewerbs in der Wettbewerbsarena erarbeitet. Es wird sich herausstellen, dass im Hyperwettbewerb in der Wettbewerbsarena insbesondere das strategische Geschäftsmodell – der „Business Model Prototype“ – zunehmend an Bedeutung gewinnen wird.

Den Abschluss bilden dann einige Handlungsempfehlungen für das Management mit einem Fokus auf strategischen Veränderungsprogrammen.

Vorwort

Dieses Essential basiert teilweise auf dem Buch „Business Model Prototyping. Geschäftsmodellentwicklung im Hyperwettbewerb“ von Dr. Roland Eckert (Springer Gabler, 2014). In diesem Zusammenhang wurden die im Buch dargestellten Überlegungen durch aktuelle Forschungsergebnisse des Autors ergänzt.

Der Schwerpunkt des vorliegenden Essentials liegt auf dem Hyperwettbewerb in der Wettbewerbsarena. In einem zweiten, parallel erscheinenden Essential liegt der Schwerpunkt auf dem Hyperwettbewerb in der Branche.

Inhaltsverzeichnis

1 Herausforderung Hyperwettbewerb	1
1.1 Herausforderung Hyperwettbewerb	1
1.2 Hyperwettbewerb und Digitalisierung	3
2 Strategie und Geschäftsmodell im Branchenwettbewerb und Branchen-Hyperwettbewerb	7
2.1 Strategie und Geschäftsmodell im traditionellen Branchenwettbewerb	7
2.2 Strategie und Geschäftsmodell im Branchen-Hyperwettbewerb ...	14
3 Hyper-Wettbewerb in der Wettbewerbsarena	21
3.1 Vom Branchen-Hyperwettbewerb zum Wettbewerb in Wettbewerbsarenen	22
3.2 Strategien im Wettbewerb in Wettbewerbsarenen	24
3.3 Strategisches Geschäftsmodell im Wettbewerb in Wettbewerbsarenen	27
3.4 Strategie und Geschäftsmodell im hyperdynamischen Wettbewerb in Wettbewerbsarenen	32
4 Veränderungsprogramme für den Wettbewerb in Wettbewerbsarenen	35
Was Sie aus diesem Essential mitnehmen können	39
Literatur	41

Der Autor



Dr. Roland Eckert ist Professor an der FOM Hochschule für Ökonomie & Management und gilt als ausgewiesener Experte in allen Fragen der Strategieentwicklung und -umsetzung, der Geschäftsmodellentwicklung, der Geschäftsmodellinnovation sowie der Unternehmensreorganisation und -restrukturierung. In diesem Zusammenhang beschäftigt sich Prof. Eckert bereits seit Jahren mit den Herausforderungen des Hyperwettbewerbs.

Prof. Eckert hat mehr als 18 Jahre in leitenden Positionen für namhafte internationale Beratungsunternehmen gearbeitet und eigene Geschäftsbereiche geleitet. Seine Kunden umfassten sowohl Großunternehmen als auch mittelständische Unternehmen verschiedener Branchen. In den letzten Jahren hat Prof. Eckert auch verschiedene mittelständische Beratungsunternehmen in der strategischen Neuausrichtung und in der Erarbeitung neuer Geschäftsmodelle aktiv unterstützt.

Prof. Eckert publiziert regelmäßig in bekannten Fachmagazinen zu den Themen Geschäftsmodellentwicklung, Organisationsentwicklung, Restrukturierung, Projekt- und Prozessmanagement sowie Mergers & Acquisitions/Post Merger Integration.