



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

Geschäftsmodelle in der Verlagsbranche

24.03.2021 per Videokonferenz



Kernfragen für die Geschäftsmodellentwicklung

Wer ist der Kunde?

- Einzelkunde
- Handel
- Plattformen
- Unternehmen / Institution

Wie ändern sich Produktformen?

- Contenteinzelprodukt
- Contentbundle / -datenbank
- Streaming
- Contentservice
- Systemlösung
- Plattformen
- Workflow-Tool
- Software

Wie ändern sich die Vermarktung?

- Verkauf
- Miete
- Subskription
- Vermarktungswege
- Kundenbeziehung



Digitale Geschäftsmodelle

	Einzelkauf	Miete	Subskription	Freiwillig	Werbung
Contentbasiert: Einzelprodukt					
Contentbasiert: Datenbank oder Plattform					
E-Learning					
Publishing- Dienstleistung					
Workflow-Tool					
Softwareprodukt oder -lösung					
Plattformen					
E-Commerce					



Herausforderung Plattform-Ökonomie

- Wie verhalte ich mich in einer Medienökonomie, die zunehmend von Plattformen bestimmt ist?
- Wie werde ich lieferfähig?
 - Datenformate und Produktformen
 - Lizenzmanagement
 - Metadaten
 - Abrechnung
 - Workflow
- (Wie) Kann ich Abhängigkeitsverhältnisse verhindern?
- Muss ich selbst (oder mit anderen / Wettbewerbern) Plattformen aufbauen?
- Welche neuen Geschäftsmodelle ermöglichen Plattformen?



Kontaktdaten und Disclaimer



Ehrhardt Heinold
Heinold, Spiller & Partner Unternehmensberatung GmbH
Behringstraße 28a
22765 Hamburg
Telefon: 040/3986620
Fax: 040/39866232

www.hspartner.de
ehrhardt.heinold@hspartner.de

Disclaimer:

Die Informationen, Zahlenangaben und Beispielrechnungen in dieser Präsentation stammen vom Kunden. Für die Richtigkeit der Angaben übernehmen wir keine Gewähr.

Die Entscheidungshoheit liegt ausschließlich beim Kunden.

Es gelten die Bedingungen und die Haftungsbeschränkungen in unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die wir dem Kunden zur Kenntnis gegeben haben.

