



Kooperative Geschäftsmodelle – auf dem Weg zu Silent Processes

Prof. Hubert Österle

eXperience Event 2007

Basel, 11. September 2007

Silent Processes bringen den nächsten Innovationsschub

Geschäftsmodelle

**Umfassende Kundenprozessunterstützung
durch Silent Processes**

Résumé

Silent Processes bringen den nächsten Innovationsschub

Geschäftsmodelle

**Umfassende Kundenprozessunterstützung
durch Silent Processes**

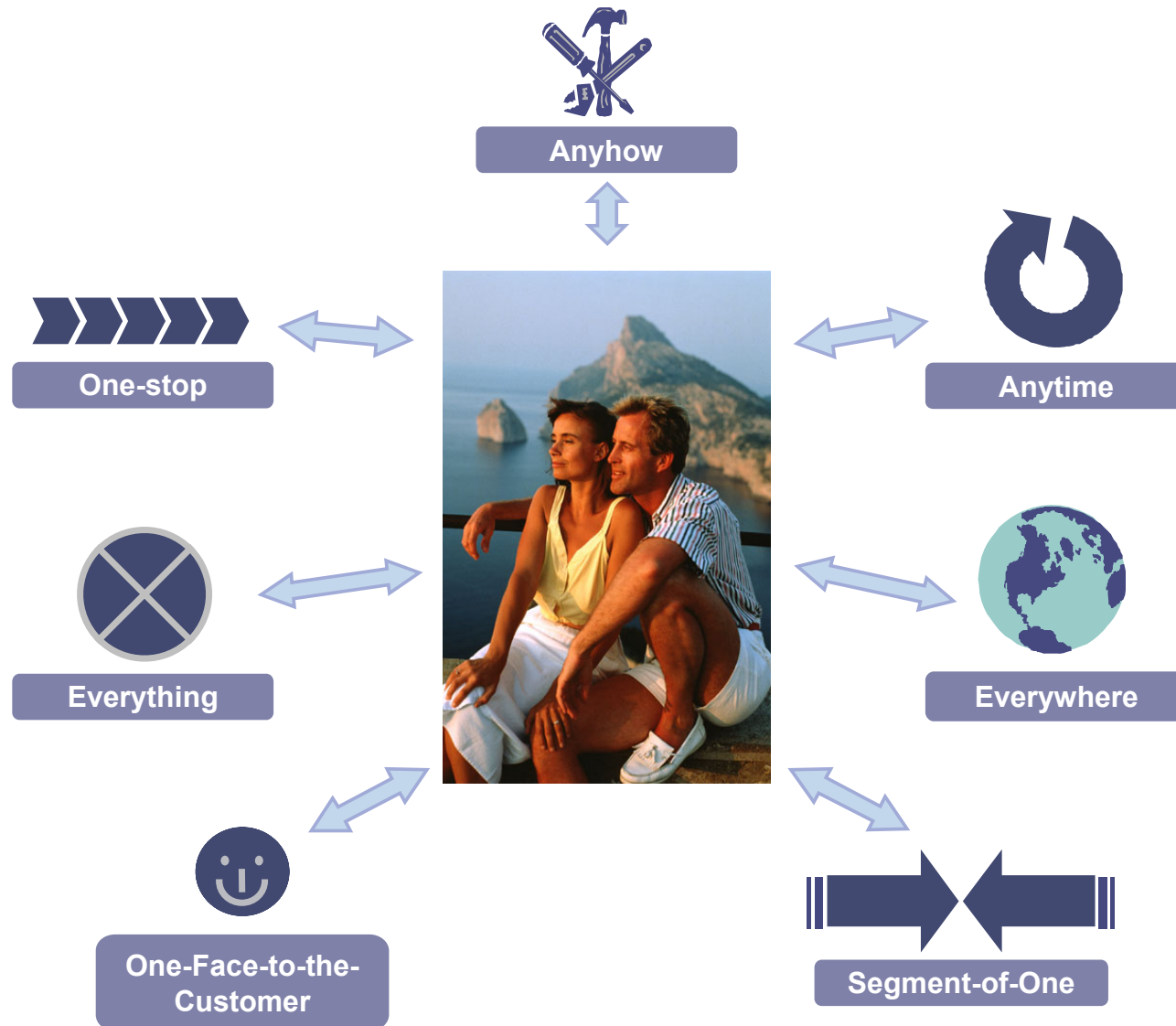
Résumé

Das Geschäftsmodell macht den iPod zum Erfolg



- Audioplayer iPod
- Musikangebot durch Verträge mit Produzenten
- Preise für Musikstücke
- Worldwide
- Kopierschutz / Digital Rights Management
- Vertrieb der Abspielgeräte über Fachhandel und andere Kanäle
- Leiser Konsumentenprozess

Silent Processes basieren auf Kooperation



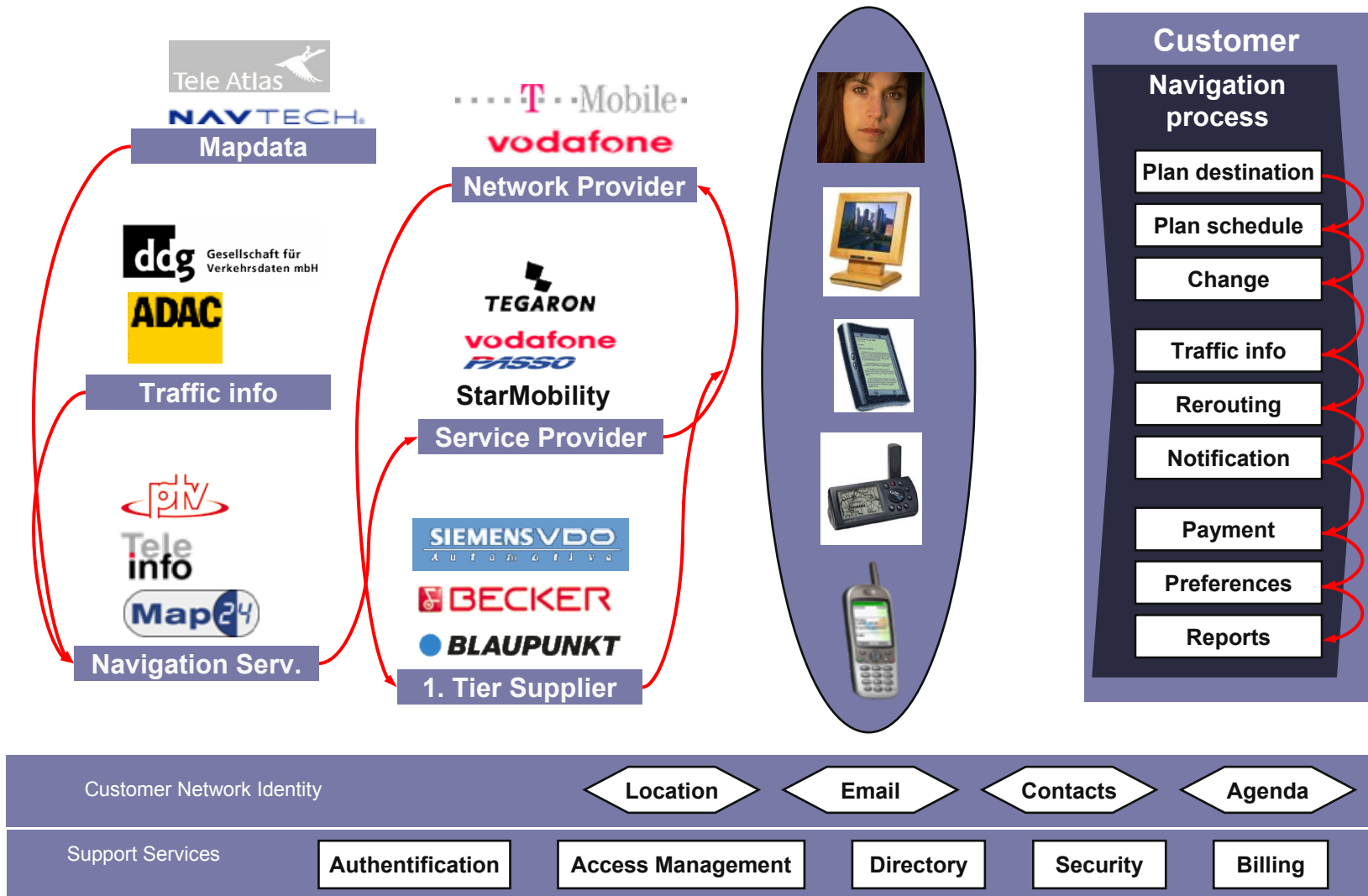
Silent Processes bringen den nächsten Innovationsschub

Geschäftsmodelle

**Umfassende Kundenprozessunterstützung
durch Silent Processes**

Résumé

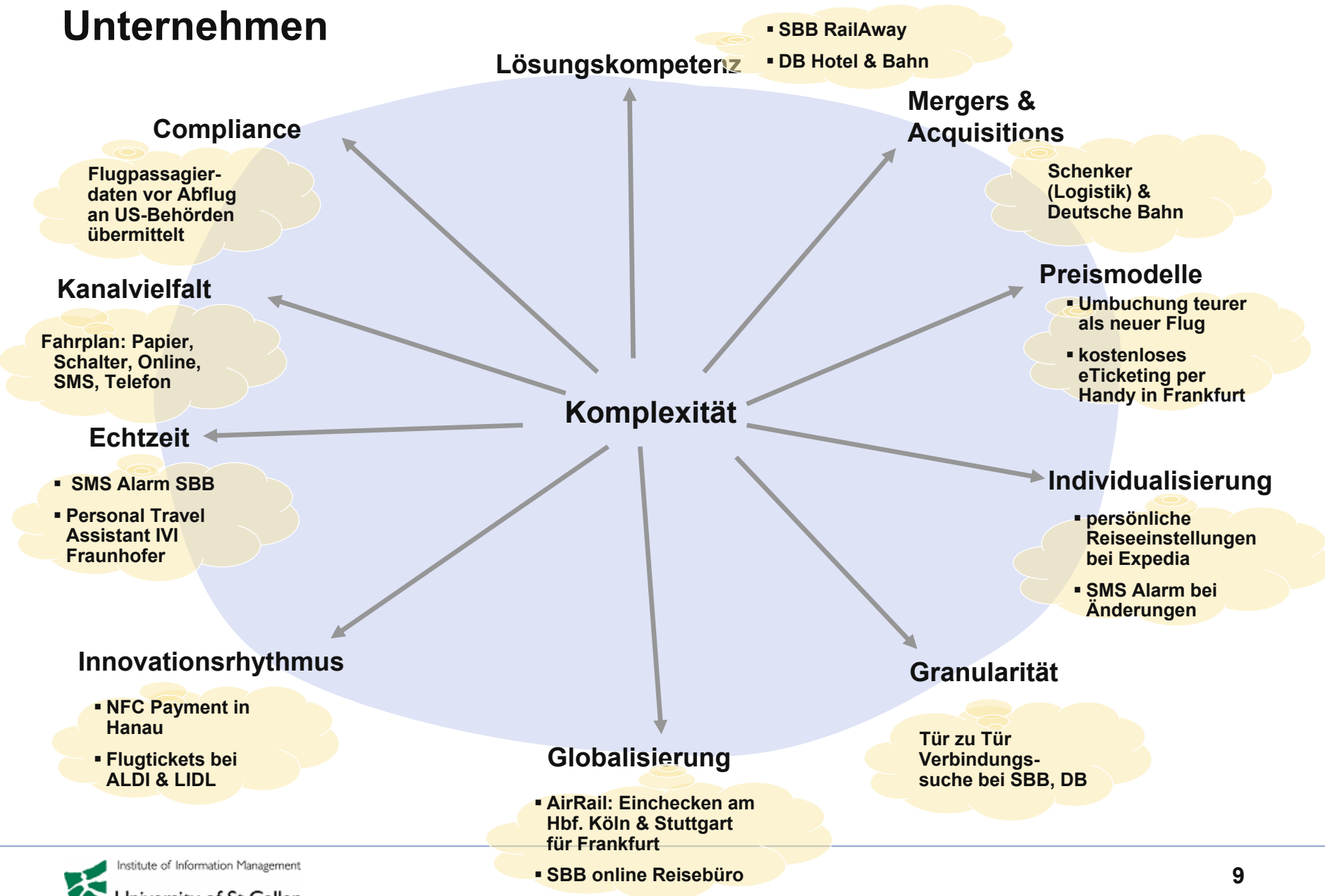
Silent Process "Mobility": Vision 2001



Warum sind wir nicht weiter?

- Wieviele Adressverzeichnisse benutzen Sie privat und geschäftlich?
- Wieviele Telefon-UIs bedienen Sie gewöhnlich?
- Warum ist der Reiseprozess noch so "laut"?
- Was war schuld am Toll-collect-Debakel?
- Warum kommt Galileo nicht voran?
- Wollen wir nicht oder können wir nicht?

Silent Processes verlagern Komplexität vom Kunden in die Unternehmen



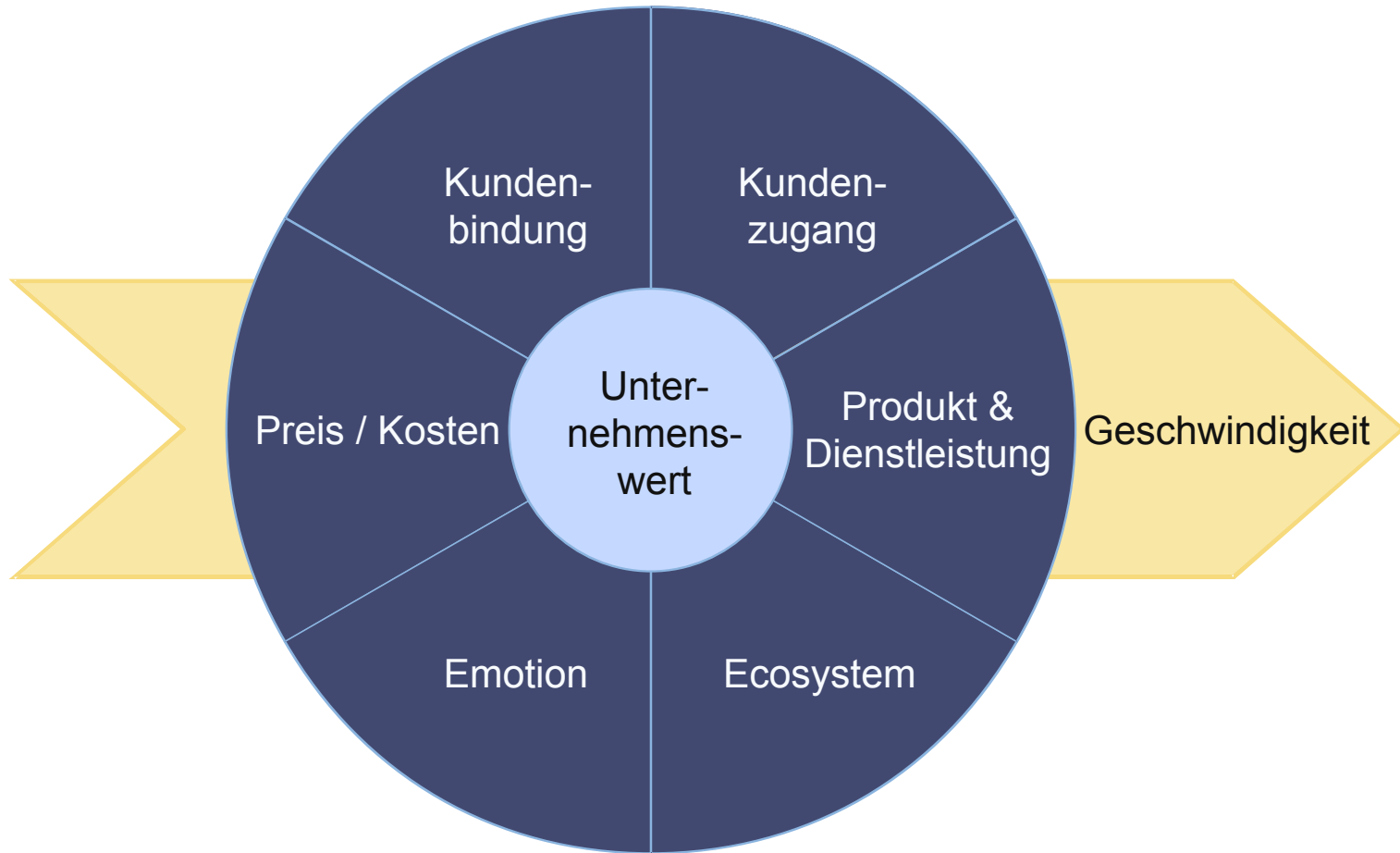
Silent Processes bringen den nächsten Innovationsschub

Geschäftsmodelle

**Umfassende Kundenprozessunterstützung
durch Silent Processes**

Résumé

Silent Processes basieren auf 7 Erfolgsfaktoren



Kontakt



Hubert Österle

**Institute of Information Management
University of St. Gallen**

Mueller-Friedberg-Strasse 8
CH-9000 St. Gallen
Phone +41 71 224 2420
Fax +41 71 224 2777

e-mail: hubert.oesterle@unisg.ch
URL: www.iwi.unisg.ch