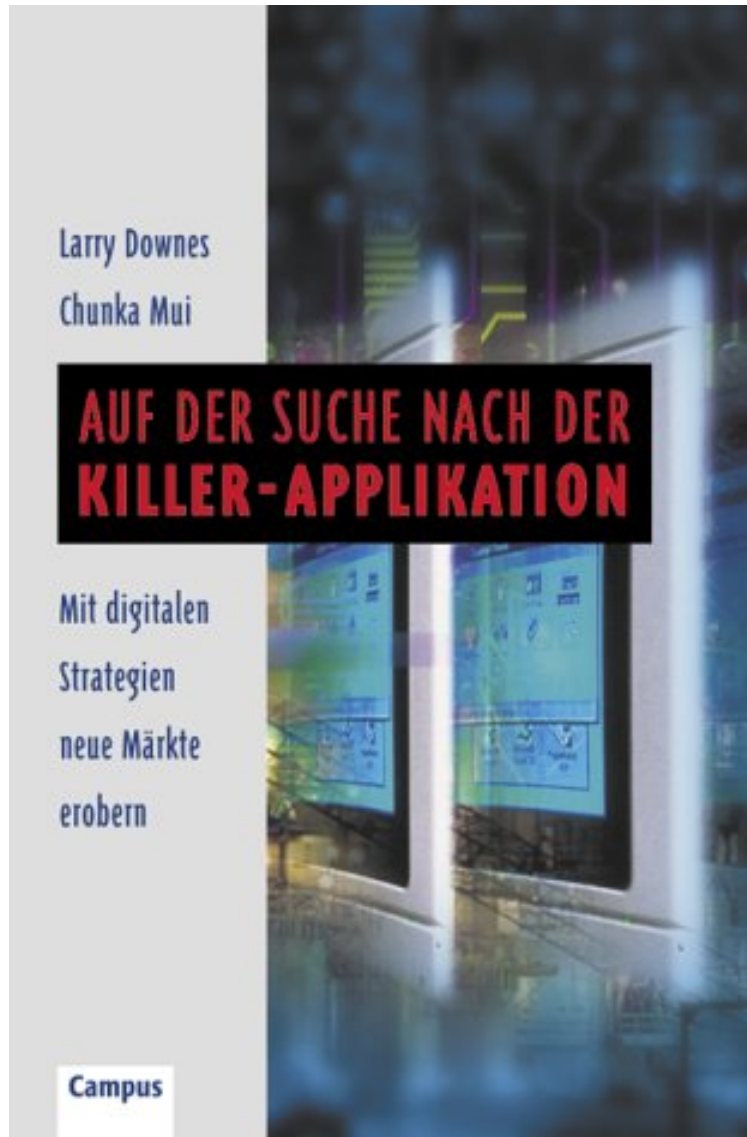


[Ebook free] Auf der Suche nach der Killer-Applikation: Mit digitalen Strategien neue Mrkte erobern

Auf der Suche nach der Killer-Applikation: Mit digitalen Strategien neue Mrkte erobern

Von Larry Downes, Chunka Mui
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #1596839 in BcherVerffentlicht am: 1999-02-17Einband: Gebundene Ausgabe244 Seiten | File size: 45.Mb

Von Larry Downes, Chunka Mui : Auf der Suche nach der Killer-Applikation: Mit digitalen Strategien neue Mrkte erobern before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Auf der Suche nach der Killer-Applikation: Mit digitalen Strategien neue Mrkte erobern:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Typisch

fr die unreflektierte Internet-Euphorie in 1999 Von Sven Das Buch ist ein anschauliches Zeitdokument (1999) und als solches konsistent und empfehlenswert. Interessante Anstze wie z.B. die Vernderung der Wertschpfungsketten weren aufgezeigt, sind aber prinzipiell nichts Neues. Die unreflektierte bertragung der dort niedergelegten Grundstze einer "digitalen Strategie" ist allerdings nicht zu empfehlen. Derartige Leichtsinnigkeiten finden sich fast nur in management-gefhrten Konzernen oder Start-Ups. Inhaber-gefhrte Mittelstndler haben da oft einen klareren Blick fr die Realitten von Umsatz, Kosten und Ertrag. 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Kochbuch fuer digitale Strategien Von Ein Kunde Ein typisches amerikanisches Buch, das einfach strukturiert ist und viele Beispiele liefert. Einen konsistenten Gesamtzusammenhang fuer Internet-Strategien bietet das Buch allerdings nicht - jedenfalls nicht ueber die Inhalte der Einfuehrung hinaus, die ausreicht, um die Aussagen des Buches zu verstehen. 1 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. DAS Buch des Internet-Weisen! Von Ein Kunde Kein Wunder, dass in Amerika jeder ueber dieses Buch spricht (und natuerlich niemand bei uns). Hier wird schwarz auf weiss anschaulich verdeutlicht, was es heisst heutzutage "digital strategy" in einem Betrieb richtig umzusetzen, um Erfolg zu haben. Waehrend wir hier in Deutschland mal wieder nur reden und den Amerikanern interessiert und fasziniert zusehen, wie das Internet die Kurse hochtreibt und sich die US Wirtschaft ueber Nacht revolutioniert, sollte jeder Manager dieses Buch lesen und die genialen Ideen im eigenen Betrieb umsetzen. Als Unternehmensberater bin ich sehr von diesem Buch beeindruckt und glaube zutiefst, dass es den Weg zum Stein der Weisen weist! A Must Read!

Pressestimmen 01.03.1999 / Manager Magazin: Der neue Web-Bewerb "Die Vernetzung der Wirtschaft stellt die bisherigen Marktgesetze gewissermaen auf den Kopf. Die Autoren haben das in der vielleicht besten Analyse der neuen Wirkungsmechanismen herausgearbeitet." 18.03.1999 / Der Standard: Killer-Applikationen "Gute Lektre fr alle, die beim digitalen Boom dabei sein wollen." 14.05.1999 / Cash: Lektre fr "Killer" und "Kannibalen" "Lehrreich und spannend." 13.06.2000 / Frankfurter Allgemeine: Spannende Web-Literatur "Ein wichtiges Standardwerk fr alle, die in der digitalen Zukunft bestehen wollen." Kurzbeschreibung Auf der Suche nach der Killer-Applikation in den USA auf der Wirtschaftsbestsellerliste - hilft Unternehmen, sich im Minenfeld der Produktentwicklung zurechtzufinden, neue Marktstrategien erfolgreich zu entwickeln und umzusetzen. Leseprobe. Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber. Alle Rechte vorbehalten. Die Geschichte der Technologie ist eine Geschichte weitreichender Folgeentwicklungen, die zunchst nicht vorhersehbar waren. Vom walisischen Langbogen, der den Franzosen bei Agincourt eine vernichtende Niederlage beibrachte und damit das Zeitalter des Feudalismus beendete, bis hin zu Edisons Glhbirne vollzieht sich der Wandel nicht langsam und schrittweise, sondern ungleichfrmig und in groen Sprngen. Der architektonische Bogen, der Flaschenzug, der Kompass, die Brille, der bewegliche Typensatz, die Dampflokomotive, die Entkrnungsmaschine, der Asphalt, das Auto, der Aufzug, der Konstruktionsstahl, die Atombombe: all dies sind Durchbruch-Innovationen, deren Auswirkungen weit ber das hinausgingen, wofr sie von ihren Schpfern entwickelt wurden. Und letzten Endes waren die Konsequenzen fr das gesamte gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Leben schwerwiegender als der Effekt des beabsichtigten Gebrauchs. Die Geschftsleute, die in den High-Tech-Zentren wie dem Silicon Valley ttig sind, nennen solche technologischen Durchbruch-Innovationen "Killer-Applikationen". Im Falle umwlvender Auswirkungen auf das Marktgeschehen knnen wir sie auch als "Marktbrecher" bezeichnen. Wir verwenden im Folgenden beide Begriffe, um die technologischen Durchbruch-Innovationen des digitalen Zeitalters zu benennen. Killer-Applikationen oder Marktbrecher sind neue Gter oder Dienstleistungen, die eine vllig neue Kategorie etablieren, diese als erste ihrer Art beherrschen und einen Ertrag von mehreren hundert Prozent der ursprnglichen Investition abwerfen. Der Personalcomputer, die elektronische Geldberweisung und das erste Textverarbeitungsprogramm sind Beispiele fr Killer-Applikationen, die den Markt aufgebrochen haben. Killer-Applikationen sind der heilige Gral fr Technologieanleger, der Stoff, aus dem ihre Silikontrume gewoben sind. In den Kaffeefeldern und Saftbars an der University Avenue in Palo Alto hrt man immer jemanden voller Aufregung ber das erste groe Programm fr Tabellenkalkulation oder Desktop-Publishing reden, ber Epoche machende Videospiele wie "Sonic the Hedgehog" und "Doom" oder ber den ersten Apple Macintosh, der die Schnittstelle zwischen Mensch und Computer vllig neu definierte: "Ja, das waren Killer-Applikationen. Und jetzt habe ich eine, die genauso gut ist." Unsere Klienten - in der Regel leitende Manager groer, international ttiger Unternehmen - sehen solche digitalen Marktbrecher nicht unbedingt als Heilsbringer. Denn sie zeigen eine fatale Neigung, andere Angebote zu verdrngen und ganze Branchen zu vernichten oder vllig umzukrempeln, obwohl weder die Angebote noch die Branchen in direkten Zusammenhang mit ihnen stehen. Und unweigerlich werfen die Killer-Applikationen komplexe Beziehungen zwischen Geschtspartnern, Wettbewerbern, Kunden und Regulierungsbehörden aus dem Gleichgewicht. Man denke nur an das World Wide Web und die weitreichenden Vorhersagen ber seine Auswirkungen auf alles nur Erdenkliche von Finanzdiensten bis hin zur Fertigung, vom ffentlichen Dienst bis zur Computerindustrie selbst. Die digitalen Marktbrecher knnen zu sagenhaftem Reichtum fhren und einem stagnierenden Wirtschaftssystem neues Leben einhauchen. Aber wie die hinduistische Gottheit Shiwa sind sie sowohl erneuernd als auch zerstrerisch. Sie tragen ihren Namen nicht umsonst, und unsere Klienten sind oft die Unternehmen, die am wahrscheinlichsten

darin zerbrechen werden. Aber woher kommen Killer-Applikationen, und weshalb hat es den Anschein, als würden sie immer zahlreicher auftreten? Wir beschreiben diesen Vorgang im ersten Teil unseres Buches, der den Namen "Digitale Strategien" trägt. Die für die Entstehung von digitalen Durchbruch-Innovationen verantwortlichen Hauptkräfte sind sowohl technischer als auch wirtschaftlicher Natur. In diesem Buch werden wir die beiden Faktoren in ihrem wechselseitigen Zusammenhang betrachten und damit nicht nur erklären, was da passiert, sondern Ihnen auch einen Vorschlag machen, wie Sie angesichts des Ansturms von Killer-Applikationen Ihr Gleichgewicht wiederfinden können. aus der Einleitung