



Wertschöpfung im GeoBusiness - Geschäftsmodelle und ihr Startpunkt

Katja Schaber-Mohr

Steine und Erden Service Gesellschaft SES GmbH

im Auftrag des Bundesverband Baustoffe - Steine und Erden e.V.
und des Industrieverband Steine und Erden Baden-Württemberg e.V.

- Einführung
- Ein Beispiel - das Geschäftsmodell der Rohstoffbranche
- Startpunkt – Wo beginnt ein Geschäftsmodell?
- Wertschöpfungstiefe
- Fazit

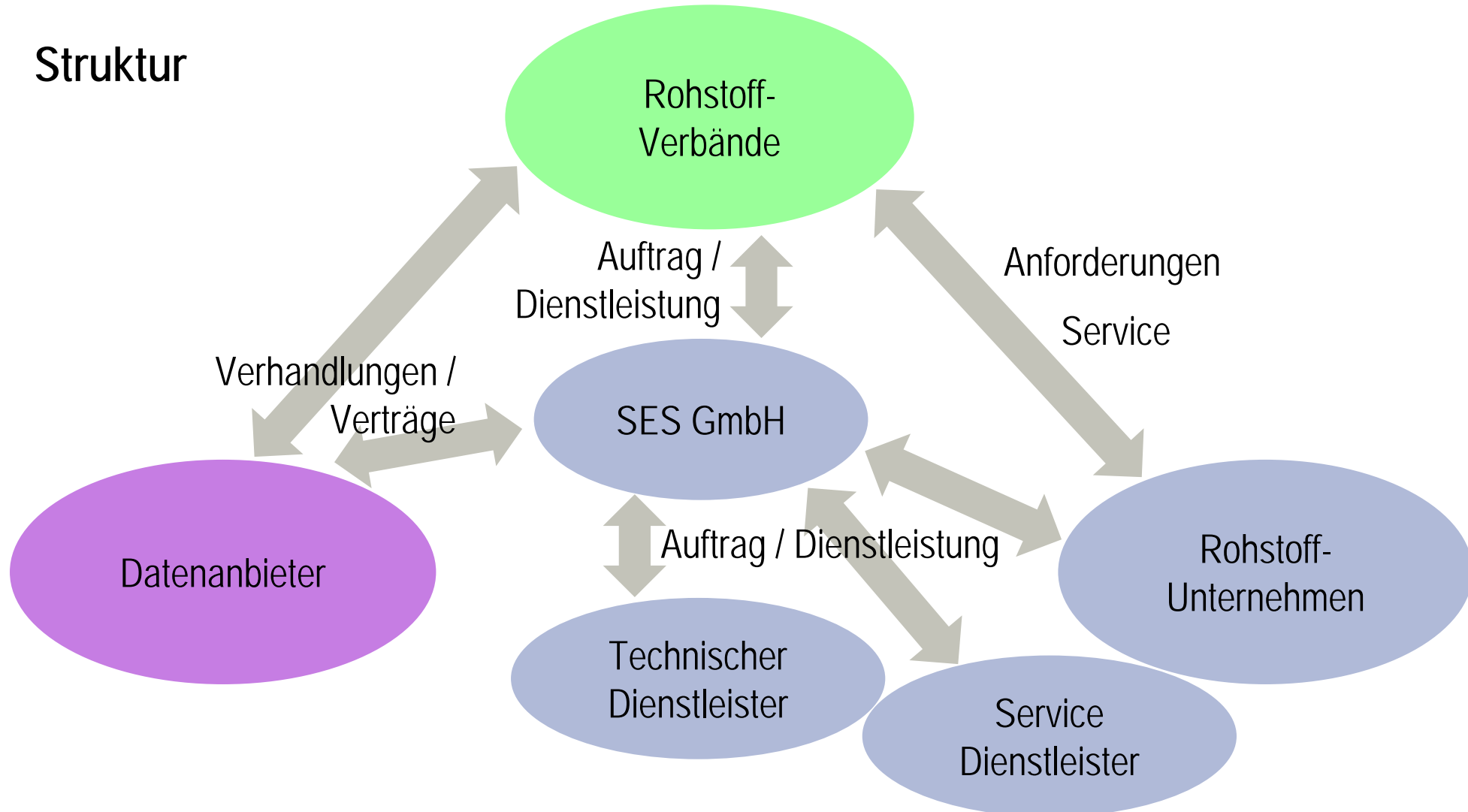
Geschäftsmodelle

- Prozesse optimieren
(Ressourcen schonen)
- Einnahmen erwirtschaften
 - Produkte
 - Daten
 - Software
 - Applikationen
 - Dienstleistungen

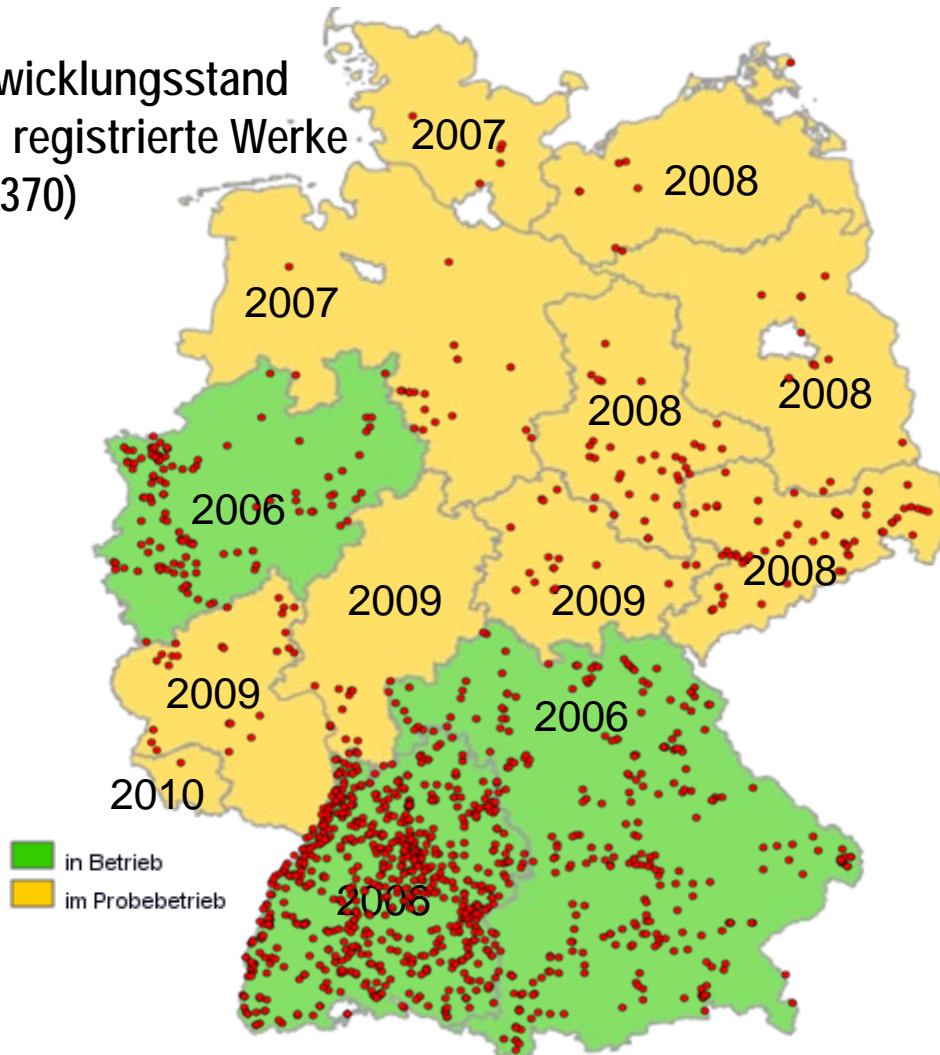
Kunden im GeoBusiness

- Wirtschaft
- Privatpersonen
- Verwaltung
- Organisationen

Struktur



Entwicklungsstand und registrierte Werke (~ 1370)



Beteiligte Verbände



Geschäftsmodell:

Basis, Plus- und Server-Paket,
Grundstücks-Modul

www.**GisInfoService**.de

Serviceangebot der Verbände an ihre Mitglieder – im Mitgliedsbeitrag enthalten
= zentraler branchenspezifischer Zugang zu Geoinformationen (freie und kostenpflichtige) über eine Applikation

Basis



kostenpflichtige Zusatzdienstleistung der SES GmbH

Grundstücks-Modul



kostenpflichtige Zusatzdienstleistung der SES GmbH

Plus-Paket

kostenpflichtige Zusatzdienstleistung der SES GmbH

Server-Paket

Geschäftsmodell: Basis, Plus- und Server-Paket, Grundstücks-Modul

www.**GisInfoService**.de

Behörden

(Landesvermessung,
Umweltverwaltung,
Geologischer Dienst, etc.)

Geobasisdaten, z.B.:

Digitales Orthophoto, Automatisierte Liegenschaftskarte,
Topografische Karten, Raumkarten

Umweltinformation, z.B.:

Schutzgebiete (NSG, LSG, WSG, etc.),
Natura2000 (FFH, Vogelschutzgebiete), Altlasten

Untergrundinformation, z.B.:

Rohstoffvorkommen, Abbauflächen, Aufschlüsse (Bohrungen)

Raumplanungsinformation, z.B.:

Landesplanung, Regionalpläne, Bebauungspläne

Verbände

Verbandsinformationen, z.B.:

Anhörungsdaten, Mitgliedsdaten, behördlich noch
nicht zur Verfügung stehende Themen

Planungs- büro / SES

Betriebliche Daten, z.B.:

Bestands- und Abbaupläne, eigene Luftbilder, Vermessung,
Rekultivierungsplanung

Unternehmen

Betriebliche Daten, z.B.:

Sonderfunktionalitäten (SAP, Bohrdaten, etc.),
Eigene Pläne



Unternehmen

Grundstücksinformationen, z.B.:
Eigentum, Pacht, Kauf, Belastungen,
Genehmigungen, zugehörige
Dokumente, Termine

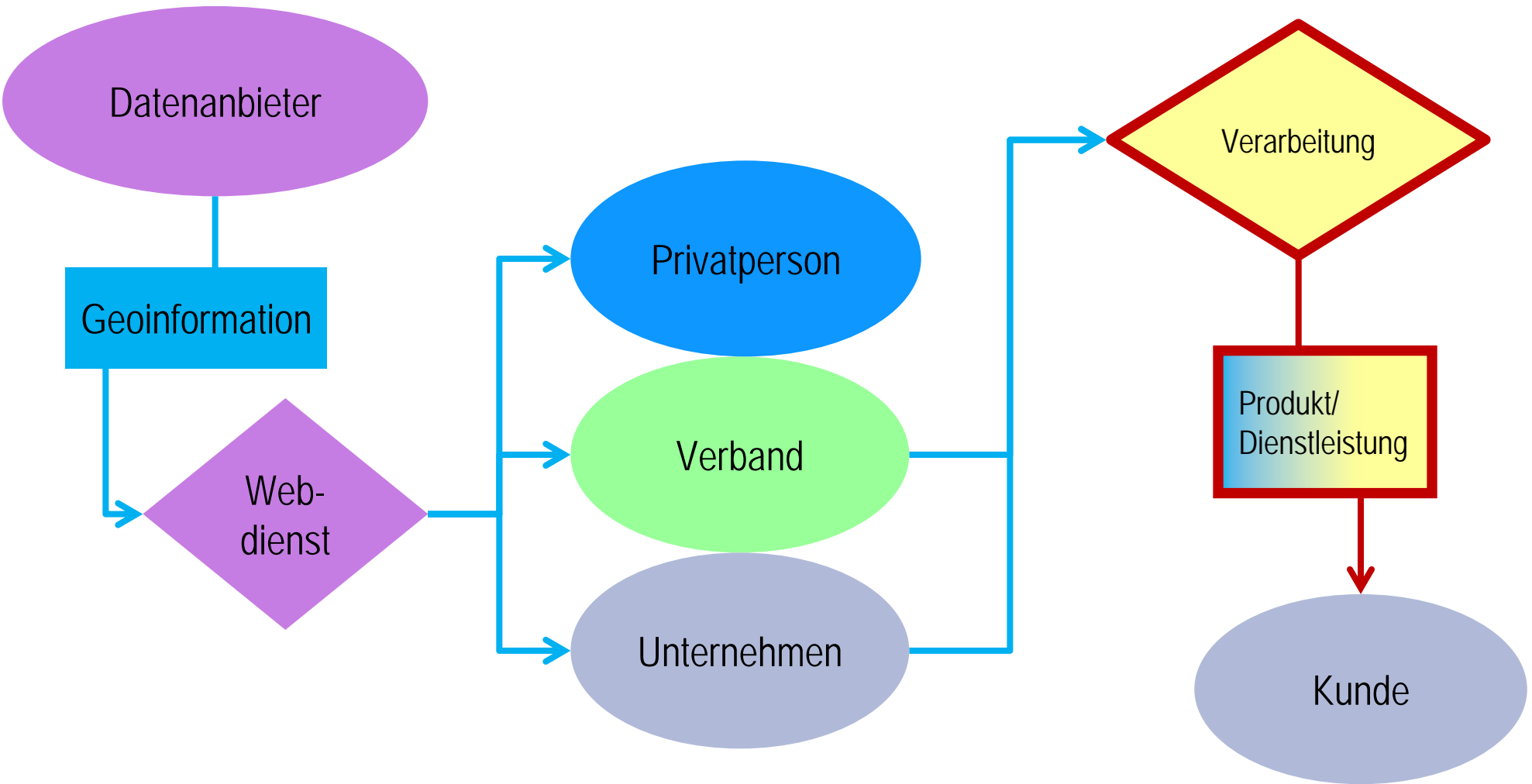
Grundstücks-
Modul

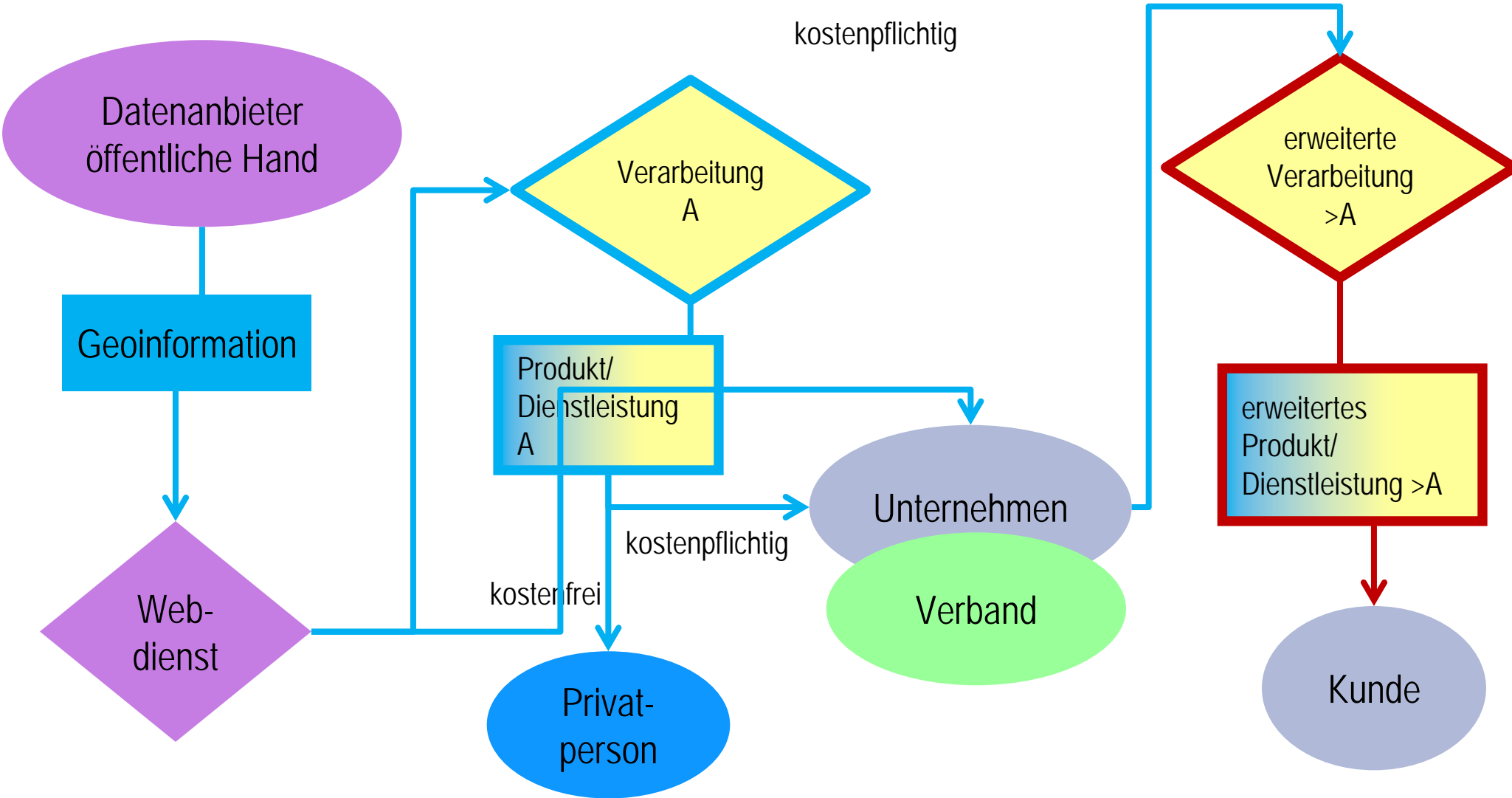
Basis

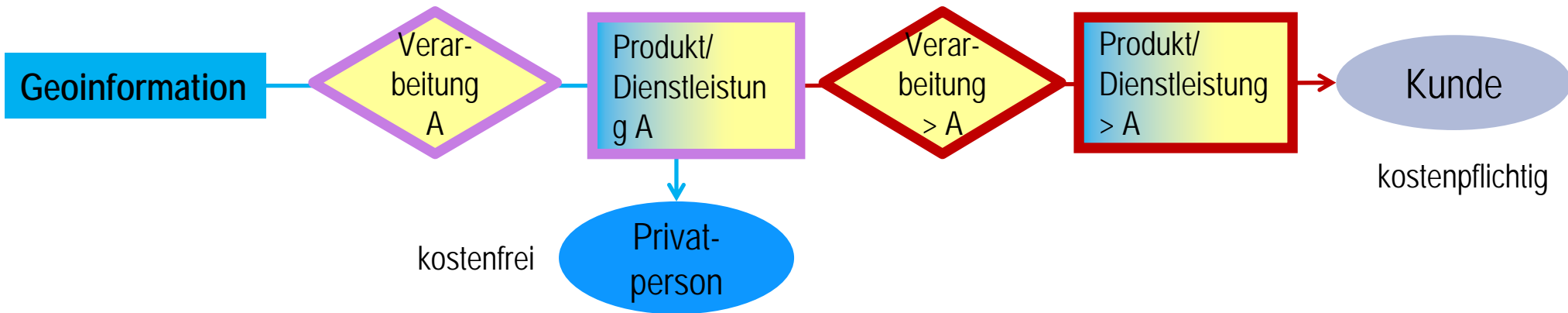
Plus-Paket

Server-Paket

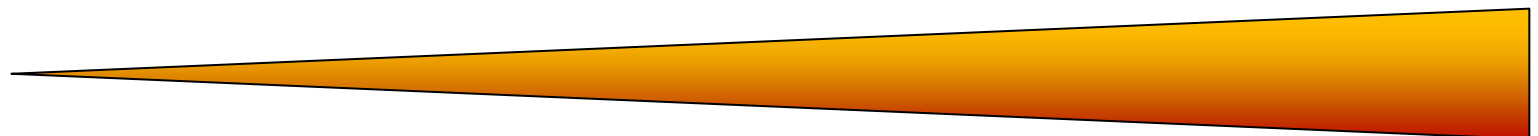






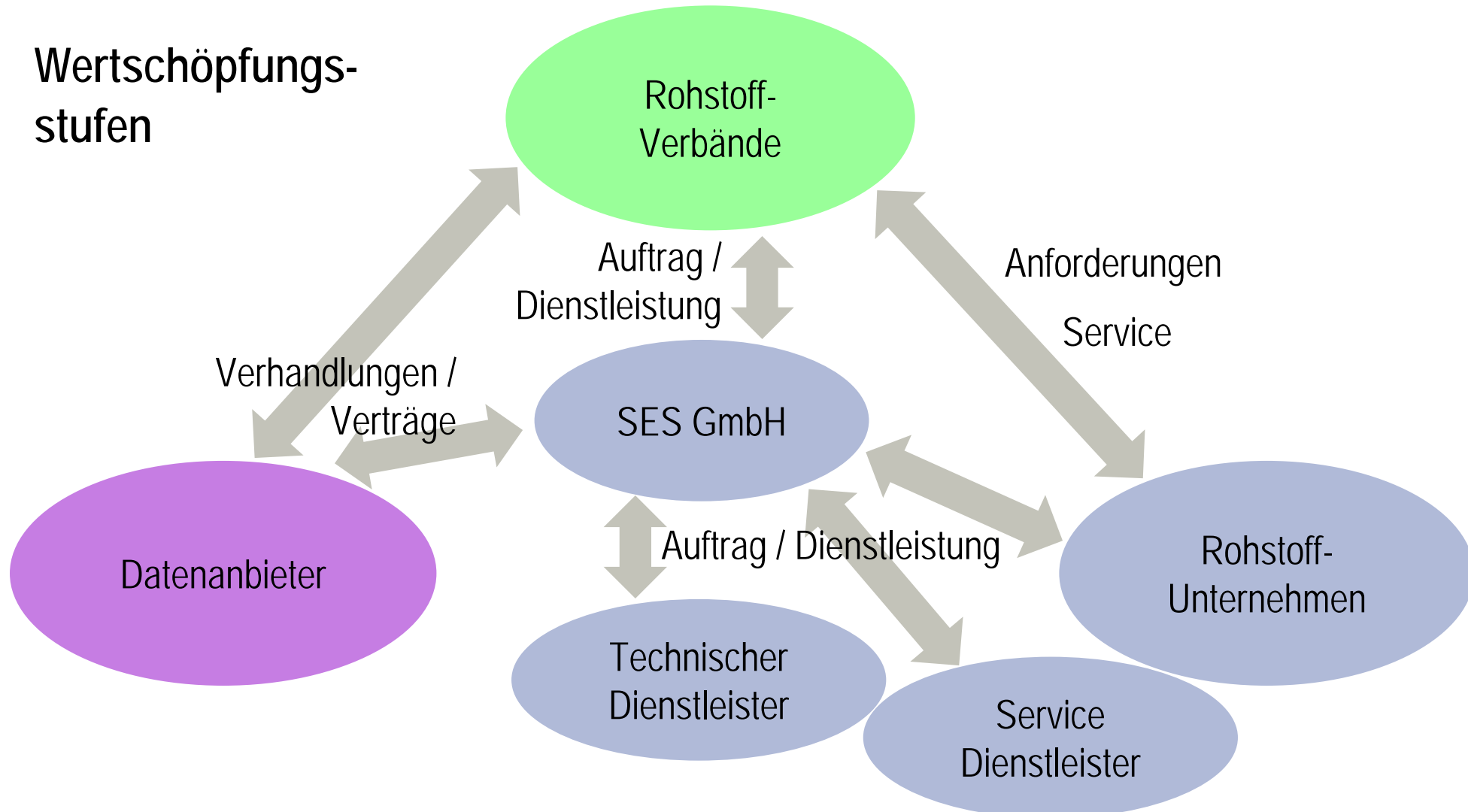


Kosten



- Die höchste Wertschöpfungstiefe kann erreicht werden, wenn Geschäftsmodelle im GeoBusiness so früh wie möglich in der Prozesskette beginnen können.
- Stehen die selben Geoinformationen der öffentlichen Hand verschiedenen Nutzern zu unterschiedlichen Konditionen (Kosten) zur Verfügung, verhindert eine gleichzeitiges kostenfreies Service-Angebot (Produkt/Dienstleistung) des Datenbereitstellers die erste Wertschöpfungsstufe.
- Eine Unterscheidung zwischen Privatnutzung und kommerzieller Nutzung eines öffentlichen Service-Angebotes schadet Geschäftsmodellen, wenn diese nicht auch technisch abgebildet und gesichert ist.

Wertschöpfungsstufen



- Ein Geschäftsmodell beginnt
 - mit der Verarbeitung einer bestehenden Geoinformation für eigene Geschäftsprozesse oder
 - mit der Verarbeitung einer bestehenden Geoinformation für spezifischen Dienstleistungen oder Produkte als Angebot an einen Kunden.
- Frühzeitiger Startpunkt von Geschäftsmodellen ermöglicht tiefgehende Wertschöpfung.
- Service-Angebote (mehr als reine Bereitstellung von Webdiensten) der öffentlichen Hand nur soweit ausarbeiten, wie es entsprechend gesetzlicher Vorgaben oder für Verwaltungsprozesse erforderlich ist.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Dipl. Geol. Katja Schaber-Mohr

Steine und Erden Service Gesellschaft

SES GmbH

Gerhard-Koch-Str. 2

73760 Ostfildern

Tel: +49 711 32732-132

Fax: +49 711 32732-127

Mobil: +49 176 84027469

E-Mail: Schaber-Mohr@GisInfoService.de

