

MATERIALIEN INFOKARTEN

Google

verdient das meiste Geld mit Online-Werbung, die dir z. B. angezeigt wird, wenn du über Google im Internet Informationen suchst oder wenn du YouTube-Videos anschaust (YouTube gehört seit 2006 zu Google). Ein kleinerer Teil des Gewinns von Google kommt aus dem Verkauf von Geräten und Apps.

Google verkauft also vor allem Werbepätze. Für Firmen, die Werbung für ihre Produkte machen, ist es besonders wertvoll, dass Google, YouTube usw. dir Werbung zeigt, die auf dich zugeschnitten ist. Wenn Firmen also viele Werbeplätze kaufen, dann erreichen sie damit viel gezielter die Menschen, die wahrscheinlich daran interessiert sind, als wenn sie sonst irgendwo im öffentlichen Raum Werbung machen.

Google sammelt als Plattform dabei Daten darüber, wie Menschen sich im Internet verhalten, wonach sie suchen etc. Andere Unternehmen bezahlen dann Google dafür, dass ihre Werbung möglichst gut sichtbar platziert wird, z. B. auch über direkte Links zu ihrem Onlineshop in YouTube-Videos.

Je mehr sich Menschen im Internet bewegen, dort surfen, Restaurants oder Läden über Google Maps suchen oder auf YouTube Filme und Videos anschauen, desto mehr Geld verdient Google, da die meisten Menschen dabei an Google nicht vorbeikommen – bewusst oder unbewusst.

Vor allem wird Googles Suchmaschine sehr viel genutzt. Sie wird von vielen als besonders »gute« Suchmaschine wahrgenommen, da sie dir persönlich das anzeigt, was du wahrscheinlich suchst. Das kann Google darüber einschätzen, was du vorher gesucht und angeschaut hast – über die gesammelten Daten zu deinem Verhalten im Internet. Da z. B. in Deutschland mehr als 90% (weltweit mehr als 75%) aller Suchanfragen über Google laufen, ist es für Firmen besonders attraktiv, auch darüber ihre (personalisierte) Werbung zu schalten. Und kaum ein anderes Unternehmen kann da mithalten. Das nennt man auch »Netzwerk-Effekt«: Die Plattform, auf der schon viele Nutzer*innen sind, wird auch immer attraktiver für die, die sie nutzen – und für die, die darüber z. B. Werbung machen. Das kennen wir auch von sozialen Netzwerken wie Facebook.

LITERATUR Handelsblatt (2021): Alphabet – Google Mutterkonzern macht mehr als 50 Milliarden Dollar Umsatz. Zu finden auf [handelsblatt.com](https://www.handelsblatt.com)

Tagesschau (2021): Google bleibt Pandemie-Gewinner. Zu finden auf [tagesschau.de](https://www.tagesschau.de)

Srnicek, N. (2018): *Plattform-Kapitalismus*. Hamburg.

MATERIALIEN INFOKARTEN

Amazon

macht den meisten Gewinn mit seiner Sparte »Amazon Web Services« (AWS). Das ist Amazons Service-Angebot, über das sich Personen und Unternehmen verschiedenste Dienstleistungen kaufen oder mieten können, vor allem Speicherplatz (sog. »Cloud«) und Rechenleistung auf Servern, aber auch Software zur Verwaltung von Datenbanken oder Programme zur Softwareentwicklung: fast alles, was Unternehmen brauchen, um ihre Logistik digital zu organisieren. Daneben macht Amazon auch Gewinne mit dem Online-Handel und mit den Händler*innen-Gebühren für seinen Amazon »Marketplace«. Der E-book-Reader Kindle oder Amazon Prime werfen – trotz oft niedriger Löhne für die Arbeiter*innen – fast keine Gewinne ab oder machen sogar Verlust, ziehen aber Kund*innen an.

Mit dem Serviceangebote von Amazon Web Services macht das Unternehmen zwar nur ca. 10 % seines Umsatzes, aber etwa 50 % seines Gewinns.

Netflix ist z. B. ein großer Kunde von Amazon Web Services, dort werden täglich laut eigenen Angaben ca. 125 Millionen Stunden Filme etc. in verschiedenen Sprachen gestreamt. Dafür kauft Netflix bei Amazon u. a. Speicherplatz und Empfehlungsmaschinen für Vorschläge zum Weiterschauen.

Für die IT-Abteilung von Unternehmen wäre es aufwändig und teuer, Speicher- und Rechenkapazitäten selbst anzuschaffen und zu entwickeln. Amazon kann aus der Erfahrung als riesiger Onlinehändler professionelle und erprobte Dienste zum Erheben und Verarbeiten großer Datenmengen anbieten. Dadurch ist Amazon als Cloud-Plattform natürlich auch sehr mächtig. Es kann bestimmen, mit wem es zusammen arbeitet, mit wem nicht und zu welchen Bedingungen. Zudem kann Amazon über das Sammeln und Auswerten von Nutzungsdaten der Kund*innen seine Angebote immer weiter optimieren. Das schafft einen Vorteil gegenüber anderen Anbietern ähnlicher Service-Leistungen.

LITERATUR Amazon Watchblog (2021): Amazon kann Gewinn verdreifachen. Zu finden auf amazon-watchblog.de
Amazon Web Services (k.A.): Netflix auf AWS. Zu finden auf aws.amazon.com
Srnicsek, N. (2018): *Plattform-Kapitalismus*. Hamburg.

MATERIALIEN INFOKARTEN

Rolls Royce

Ist vielen bekannt für teure schnelle Autos. Das Unternehmen hat allerdings schon im ersten Weltkrieg ab 1914 begonnen, unter anderem auch Triebwerke für Flugzeuge und Schiffe zu bauen. In den 1970er-Jahren wurden die Auto- und die Triebwerksbereiche getrennt, den Markennamen »Rolls Royce« hat der Triebwerkshersteller behalten – dieser versorgt heute vor allem zivile und militärische Flugzeuge mit Triebwerken. Die Autos werden weiter unter dem Firmennamen »Rolls Royce Motor Cars« produziert (gehört zu BMW).

Mit der Herstellung und dem Verkauf von Triebwerken Geld zu verdienen ist nicht leicht. Wenige große Hersteller stehen in harter Konkurrenz zueinander und die Gewinnmargen sind gering. Womit mehr Geld verdient werden kann ist die Wartung und Reparatur von Triebwerken – nur hier gibt es viele, die das anbieten können und wollen. Rolls Royce hat sich deshalb ein besonderes Geschäftsmodell überlegt: Anstatt Triebwerke zu kaufen, können Kunden diese mieten, inklusive Wartungs- und Reparaturservice. Sie schließen eine Art Abo ab und bezahlen dabei nur Gebühren für die Stunden, die das Triebwerk wirklich läuft.

Für die Kunden ist das praktisch, da sie sich um viel weniger kümmern müssen und es ist viel günstiger, als sich eigene Triebwerke zu kaufen – unter anderem dadurch werden auch sogenannte Billigfluglinien erst möglich. Auf der anderen Seite hat Rolls Royce damit eine feste Einkommensquelle und sichert sich die Aufträge für Reparatur und Wartung, bei denen die Gewinnmargen schätzungsweise sieben mal so hoch sind wie beim Verkauf. Damit ist Rolls Royce nicht nur Hersteller von Technik, sondern eine Plattform, die »Waren als Dienstleistungen« anbietet. Ca. 50% des Gewinns macht das Unternehmen heute über diese Dienstleistungen.

Mit diesem Ansatz der Rundumversorgung – »Total Care« nennt Rolls Royce das – hat es auch die Möglichkeit, über Sensoren an den Triebwerken ständig sehr viele Daten zu sammeln, aus denen es dann z. B. kombiniert mit Wetterdaten Informationen über Verschleiß oder mögliche Probleme gewinnt. Dadurch kann es den Treibstoffverbrauch verringern, die Lebensdauer der Triebwerke verlängern und bei der Reparatur und Wartung Kosten sparen. Das ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil gegenüber Anbietern, die diese Daten nicht zur Verfügung haben.

LITERATUR Rolls Royce (k.A.): *Power by the hour* Zu finden auf [rolls-royce.com](https://www.rolls-royce.com)

Horton, G. (k.A.): Ein Beispiel für Servitization: *Power by the hour*. Zu finden auf [zeraphim.de](https://www.zeraphim.de)

Srnicek, N. (2018): *Plattform-Kapitalismus*. Hamburg.

MATERIALIEN INFOKARTEN



Uber

macht als ganzes Unternehmen bisher gar keinen Gewinn. Die letzten Jahre hat Uber verkündet, endlich insgesamt »profitabel« zu werden, bis Mitte 2021 hat das nicht geklappt. Einzelne Bereiche von Uber machen zwar Gewinne, vor allem der Essenslieferdienst »UberEats«, das kann aber die Verluste, die Uber mit der Vermittlung von Personenfahrten macht, nicht ausgleichen. Bisher hat Uber nur punktuell Gewinne verzeichnet, z. B. wenn es Geschäftsbereiche verkauft hat wie den zu selbstfahrenden Autos. 2020 hat Uber noch immer knapp sechs Milliarden Euro Verlust gemacht. Wie kann das sein bei einem Unternehmen, das allein im Juni 2021 über 84 Millionen Kund*innen hatte und seit seiner Gründung 2009 rasant wächst?

Uber ist ein typisches Beispiel für das Prinzip »erst wachsen, dann Gewinne machen«. Das Ziel ist: schnell groß werden und den Markt beherrschen, und dann kommen die Gewinne. Dafür ist Uber darauf angewiesen, dass andere viel Geld in das Unternehmen stecken, weil sie ebenfalls auf diese Hoffnung setzen und darauf spekulieren, damit in Zukunft Geld zu verdienen – das sind

vor allem andere Unternehmen, Versicherungen und Hedgefonds/Investmentbanken, die mit Aktien spekulieren. Daraus flossen in den letzten ca. 20 Jahren Milliarden Euro in Tech-Startups wie Uber.

Neben den großen Mengen an Geld, die Uber durch diesen Hype zur Verfügung hat, versucht es auch über ein besonderes Geschäftsmodell Marktführer zu werden:

1. Möglichst wenig Kosten für eigene Infrastruktur wie Autos, Büros und Angestellte. Uber lagert fast alles aus: Fahrer*innen sind selbstständig und es nutzt z. B. Speicherplatz von Amazon Web Services oder Kartenservices von Google. Es ist eine sogenannte »schlanke Plattform«.
2. Uber sammelt umfangreich Daten über seine Fahrer*innen und Kund*innen, um sich gegen andere Taxianbieter durchzusetzen: Es kontrolliert so, dass Fahrer*innen nicht für andere Anbieter arbeiten, über GPS-Daten kann schnell das Auto mit der geringsten Entfernung zu Kund*innen geschickt werden und über Verkehrsdaten werden die schnellsten Strecken für die Fahrten berechnet.

LITERATUR Faber, W. (2021): *Quartalsbericht 2021: Uber verkauft sich positiv*. Zu finden auf taxi-times.com
dpa (2021): *Uber verdoppelt Fahrten und Umsatz – Anleger trotzdem enttäuscht*. Zu finden auf heise.de
Srnicek, N. (2018): *Plattform-Kapitalismus*. Hamburg.

MATERIALIEN INFOKARTEN



Ablauf des Ratespiels

- Verteilt unter euch vier gleiche Zettel und einen Stift pro Person.
- Lest bitte die Infokarten zu eurem Unternehmen durch und schreibt dann in einem kurzen Satz auf, womit das Unternehmen auf eurer Karte am meisten Gewinn macht.
- Dann beginnt die erste Person, die Frage an die drei anderen zu stellen: »Womit macht eigentlich das Unternehmen XY (Unternehmen auf deiner Karte) am meisten Gewinn? – In einem Satz«.
- Die Ratenden schreiben in einem Satz auf, was sie dazu glauben, oder denken sich eine möglichst glaubwürdige Antwort aus.
- Die Person, die die Frage gestellt hat, sammelt die Zettel der Ratenden ein und fügt ihren eigenen dazu. Sie liest dann alle vier Antworten vor (drei geratene und eine von ihr hinzu gefügte richtige).
- Die drei Ratenden geben jetzt eine Stimme ab, welche der vier vorgelesenen Antworten sie für die richtige halten. Dann wird aufgelöst und die tatsächlich richtige Antwort verraten.
- Jetzt können optional unter den Ratenden Punkte vergeben werden: Zwei Punkte, wenn sie richtig geraten haben und je ein Punkt, wenn die eigene Antwort von jemand anderem für richtig gehalten wurde (d. h. zwei Personen glaubten, meine Antwort war richtig – zwei Punkte für mich).
- Nach der Auflösung wird die entsprechende Karte des Unternehmens vorgelesen.
- Dann stellt die nächste Person die Frage, womit das Unternehmen auf ihrer Karte eigentlich am meisten Gewinn macht, und es wird weiter so verfahren wie in der ersten Runde.
- Nach vier Runden können ggf. die Punkte zusammengerechnet werden.