

Arbeitsblatt – Daten als Kapital - Geschäftsmodelle

Aufgaben:

- Lies die Kurzbeschreibungen von unterschiedlichen Geschäftsmodellen der Datenwirtschaft durch.
 - Analysiere, welche Vor- und Nachteile diese jeweils für die Daten-Unternehmen und für die Nutzer:innen bzw. Verbraucher:innen haben.
 - Beurteile, welches dieser Modelle findest du am problematischsten - warum?
-

1. Werbefinanzierte Plattformen (z. B. Google, Facebook)

Diese Plattformen bieten ihre Dienste kostenlos an – etwa Suchmaschinen oder soziale Netzwerke. Dafür bezahlen wir mit unseren Daten: Was wir suchen, liken, anschauen oder wo wir uns aufhalten. Diese Informationen helfen Firmen, sehr genau passende Werbung zu zeigen. Zum Beispiel bekommt jemand, der oft Sportartikel googelt, Werbung für Turnschuhe.

Die Plattformen verdienen viel Geld, weil Unternehmen dafür bezahlen, dass ihre Werbung genau den richtigen Menschen gezeigt wird. Je mehr Daten gesammelt werden, desto besser kann die Werbung angepasst werden – und desto mehr Geld wird verdient.

Die Nutzer wissen dabei oft nicht genau, was alles von ihnen gesammelt und kombiniert wird und wie es dann verwendet wird. So entsteht eine Art Überwachung für Werbung.

	Unternehmen	Verbraucher:innen
Vorteile		
Nachteile		

2. Plattformvermittler (z. B. Uber, Airbnb)

Plattformen wie Uber oder Airbnb besitzen keine eigenen Taxis oder Hotels. Sie bringen Anbieter (z. B. Fahrer oder Wohnungsbesitzer) und Kunden zusammen. Damit das gut funktioniert, sammeln sie viele Daten: Wer sucht

Arbeitsblatt – Daten als Kapital - Geschäftsmodelle

was? Wer hat gute Bewertungen? Wie teuer ist etwas gerade? Diese Daten werden genutzt, um schnell passende Angebote zu machen. Je mehr Daten sie darüber haben, wer wann wo ist, desto besser funktioniert die Vermittlung – und immer mehr Menschen nutzen die Plattform.

Die Plattform selbst verdient Geld, indem sie einen Teil vom bezahlten Preis bekommt. Kritisch ist, dass solche Plattformen oft mächtiger werden als die Firmen und Personen, die die echte Arbeit machen. Und sie bestimmen die Regeln – obwohl sie oft kaum Verantwortung übernehmen müssen.

	Unternehmen	Verbraucher:innen
Vorteile		
Nachteile		

3. Abo-Modelle mit Datensammlung (z. B. Spotify, Netflix)

Bei diesen Plattformen zahlt man für die Nutzung, zum Beispiel monatlich bei Spotify oder Netflix. Trotzdem sammeln sie viele Daten über uns: Welche Musik hören wir? Welche Filme schauen wir wann und wie lange? Mit diesen Informationen verbessern sie ihre Empfehlungen – also schlagen uns gezielt Inhalte vor, die uns gefallen könnten. So bleiben wir länger auf der Plattform und kündigen das Abo nicht.

Die gesammelten Daten helfen den Unternehmen auch, neue Inhalte zu planen oder Werbung zu machen (zum Beispiel bei kostenlosen Accounts). Obwohl wir zahlen, „geben“ wir ihnen also zusätzlich unsere Daten. Das macht diese Plattformen besonders erfolgreich – aber auch sehr datenhungrig.

	Unternehmen	Verbraucher:innen
Vorteile		

Arbeitsblatt – Daten als Kapital - Geschäftsmodelle

Nachteile		
------------------	--	--

4. Onlinehandel mit Datenanalyse (z. B. Amazon)

Amazon verkauft nicht nur Produkte – es weiß auch sehr viel über uns. Was suchen wir? Was haben wir schon gekauft? Was lesen wir in den Bewertungen? Diese Informationen nutzt Amazon, um uns gezielt Produkte vorzuschlagen. Außerdem werden Preise je nach Nachfrage oder Uhrzeit angepasst. So verdient Amazon mehr Geld. Vielleicht könnten die Produkte auch billiger für die Verbraucher:innen sein?

Auch Verkäufer:innen (Shops), die über Amazon verkaufen, werden bewertet und analysiert. Wer schlechte Werte hat, wird benachteiligt. Durch diese vielen Daten kann Amazon fast den Markt steuern – und wird dadurch sehr mächtig. Viele kleine Händler sind davon abhängig und haben kaum eine Chance, ohne Amazon erfolgreich zu sein.

	Unternehmen	Verbraucher:innen
Vorteile		
Nachteile		

5. Datenverkauf durch Datenhändler (z. B. Acxiom)

Es gibt Firmen, die nur damit Geld verdienen, Daten zu sammeln, zu sortieren und weiterzuverkaufen. Solche Firmen heißen Datenbroker. Sie durchsuchen das Internet, kaufen Daten von anderen Firmen (zum Beispiel von Online-Shops oder Bonuskarten) und erstellen damit riesige Datenpakete über einzelne Personen. Wer kauft gern was? Wer lebt wo? Welche Interessen hat jemand? Diese Daten werden dann an Werbefirmen, Versicherungen oder auch politische Kampagnen verkauft. Die Menschen wissen oft gar nicht, dass

Arbeitsblatt – Daten als Kapital - Geschäftsmodelle

so viele Infos über sie gesammelt und verkauft werden. Das ist rechtlich oft erlaubt.

Aber Daten werden so zu einem Geschäft, bei dem die Betroffenen keine Kontrolle mehr haben, denn sie wissen gar nicht wer was von ihnen sammelt.

	Unternehmen	Verbraucher:innen
Vorteile		
Nachteile		

6. Freemium-Modelle (z. B. TikTok, Duolingo)

Bei diesen Apps kann man die Grundfunktionen kostenlos nutzen. Wer mehr will (z. B. werbefrei lernen oder besondere Inhalte), muss bezahlen. Doch auch wenn man nichts bezahlt, geben Nutzer:innen etwas her: ihre Daten. Die App merkt sich, wie lange du etwas nutzt, was dir gefällt und wo du tippst. So kann sie dir zum Beispiel passende Werbung anzeigen oder Inhalte anbieten, die dich möglichst lange beschäftigen.

Bei TikTok etwa werden Videos so genau auf dich abgestimmt, dass du oft weiter scrollen willst. Das nennt man „personalisieren“. Die Firmen verdienen so Geld mit Werbung – obwohl du als Nutzer nichts zahlst. Dein Verhalten, d.h. worauf du klickst, wird zum eigentlichen Produkt – und das wird verkauft. Die Nutzer:innen sind nicht Kunden, sondern Produkte.

	Unternehmen	Verbraucher:innen
Vorteile		
Nachteile		

Arbeitsblatt – Daten als Kapital - Geschäftsmodelle

--	--	--

Welches dieser Geschäftsmodelle findest du nun am problematischsten und warum?