



1

Die Welt verändert sich

Schnellere Innovationszyklen und steigende Kundenerwartungen machen eine Differenzierung über die reine Leistung (Produkt, Dienstleistung) immer schwieriger.

Innovative Geschäftsmodelle schaffen hier Abhilfe. Eine Geschäftsmodellinnovation verändert die Art und Weise, wie den Kunden Nutzen angeboten wird.



Quelle: <https://www.vinyl-fan.de/>



<https://www.pocket-lint.com/>

2 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"



2

Wieso es wichtig ist, sein Geschäftsmodell zu überdenken

Die Digitalisierung ermöglicht viele neue Anwendungsgebiete.



Quelle: <http://www.businessofapps.com/>



Quelle: <https://www.wivo.de/>

3 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"



3

Digitale Geschäftsmodelle

Free

- Kostenloses Angebot, um möglichst viele Nutzer anzulocken. Monetarisierung meist über Werbung.

Freemium

- Kostenloses Basisangebot wird mit kostenpflichtigem Zusatzangebot verknüpft.

Subscription

- Konstanter Umsatzstrom, der Schwankungen vermindert und zu Lock-In-Effekten führt.

On-Demand

- Verkauf eines sofortigen Zugangs zu einem Premium-Produkt an eine Zielgruppe mit mehr Geld als Zeit

Sharing

- Nicht der Besitz, sondern der Zugang zu Ressourcen entscheidet über das Angebot.

Marketplace

- Angebot vieler Produkte, oft unterhalb des Marktpreises, um Marktanteile zu gewinnen und damit die Konkurrenz auszustechen.

Premium

- Angebot eines Premium-Produkts und Verknüpfung mit Netzwerkeffekten.

4 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"



4

Was ist ein Geschäftsmodell

Ein Geschäftsmodell (engl. Business Model) ist eine modellhafte Repräsentation der logischen Zusammenhänge, wie eine Organisation bzw. ein Unternehmen **Wert** für Kunden erzeugt und einen **Ertrag** für die Organisation sichern kann.



Quelle: <https://www.lego.com/>

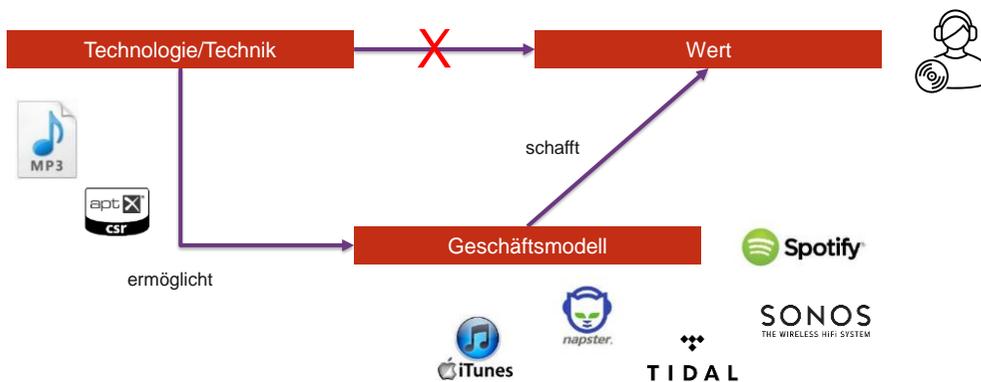
5 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"



5

Wieso braucht es Geschäftsmodelle

Technologie/Technik schafft keinen Wert an sich. Dazu wird ein Geschäftsmodell benötigt.

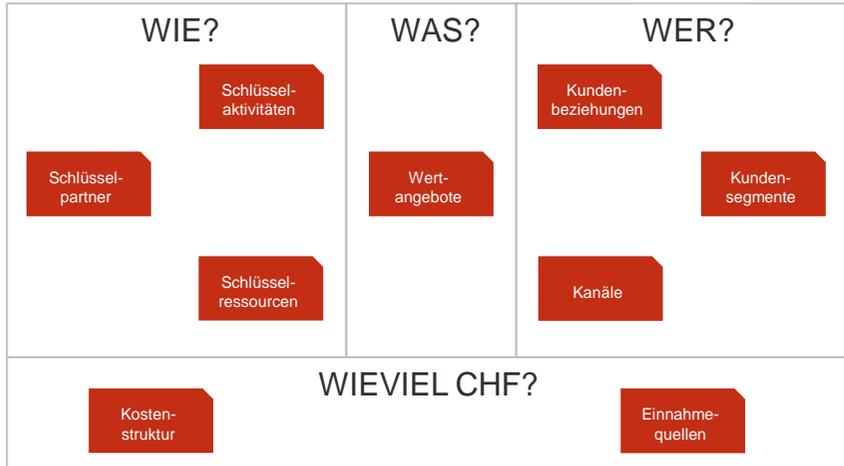


6 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"



6

Die 4 Fragen des Geschäftsmodells



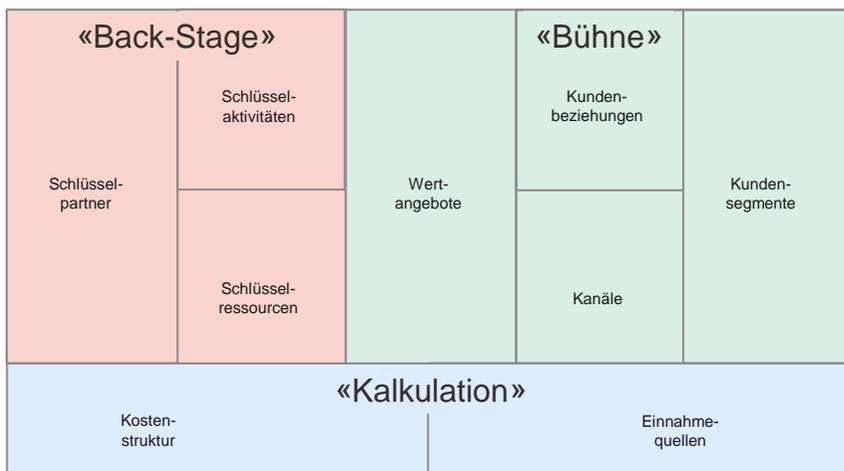
Quelle: Osterwalder A.: Business Model Generation

7 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"



7

Die 4 Fragen des Geschäftsmodells



Quelle: Osterwalder A.: Business Model Generation

8 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"



8

Ansätze, das Geschäftsmodell neu zu denken [I]

Wertangebot

Ausgehend vom bestehenden Wertangebot wird die «Flughöhe» verändert.



Quelle: <https://www.landi.ch/>



9 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"

9

Ansätze, das Geschäftsmodell neu zu denken [II]

Kunde

Verändernde Bedürfnisse der Zukunft integrieren.



Quelle: Horx, Zukunft Machen

- Individualisierung
- Gender Shift
- Silver Society
- Wissenskultur
- New Work
- Gesundheit
- Neo-Ökologie
- Konnektivität
- Globalisierung
- Urbanisierung
- Mobilität
- Sicherheit



10 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"

10

Ansätze, das Geschäftsmodell neu zu denken [III]

Ertragsmodell-Innovation

Das Wertangebot wird nicht einfach verkauft.



Dein Auto-Abo von Carvolution

Fahr dein eigenes Auto im Abo mit allem, was dazu gehört: Versicherung, Steuern und Services & Wartung.



11 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"

11

Ansätze, das Geschäftsmodell neu zu denken [IV]

Cross-Innovation

Stell dir vor, XYZ übernimmt Deine Firma



Restaurant meets airport.



McDonalds meets F1



12 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"

Quelle: <https://www.crossindustryinnovation.com/>

12

Ansätze, das Geschäftsmodell neu zu denken [V]

Kreativität

Spontane Geschichten erfinden



Icon Poet



13 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"

13



14



15



16



17

Business Model Canvas
auf Deutsch

Entwickelt für: **MEIER Schreinerei AG** Entwickelt von: **Katja Meier**

Schlüsselpartner Architekten Lieferanten Behörden	Schlüsselaktivitäten Akquisition Devis rechnen Kundenberatungen Schreinereiaktivitäten	Wertangebote Handwerk aus dem Thurgau Hochstehende Schreinerearbeiten Individuelle Schreinerprodukte Brandschutzlösungen Top Service und verbindliche Terminvereinbarungen Wir erfüllen Wünsche (Wohnräume), Exklusivität	Kundenbeziehungen Bisher eher dem Zufall überlassen Empfehlung	Kundensegmente Architekten, Innenausbauplaner (ca. 50% des Umsatzes) General- und Totalunternehmer (ca. 25% des Umsatzes) Privatkunden (ca. 25% des Umsatzes)
	Schlüsselressourcen Gut ausgebildetes qualifiziertes und motiviertes Personal Hohe Kompetenz im Bereich Brandschutzabschlüsse, Hauseingangstüren, Küchenbau, Massivholverarbeitung, Kundenberatung Moderner Maschinenpark Nachhaltige, regionale Produkte		Kanäle Beratungsgespräch durch GL oder Projektleiter Social Media Messeauftritte Tag der offenen Tür	
Kostenstruktur Lohnkosten, Unterhalt Maschinen und Fahrzeuge, Materialbeschaffung, Einkauf von Rohstoffen, Halbfabrikaten oder Beschläge		Einnahmequellen Schlussrechnung		



18

Workshop «Geschäftsmodellinnovation»

Innovieren Sie das Geschäftsmodell der «MEIER Schreinerei»!

Vorgehen:

- Wählen Sie einen methodischen Ansatz, bilden Sie eine Gruppe
- Bearbeiten Sie das Geschäftsmodell in der Gruppe
- Erstellen Sie das «Geschäftsmodell 2.0»
- Präsentieren Sie Ihre Erkenntnisse im Plenum

19 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"



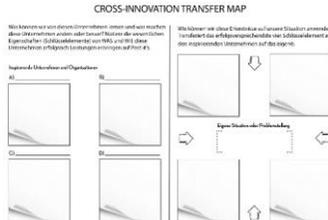
19

Methodenwahl

Flughöhe



Cross-Innovation



Trends



Ertragsmodell-Innovation



Icon Poet

20 | Innovationswerkstatt "Geschäftsmodell Innovation"



20

