



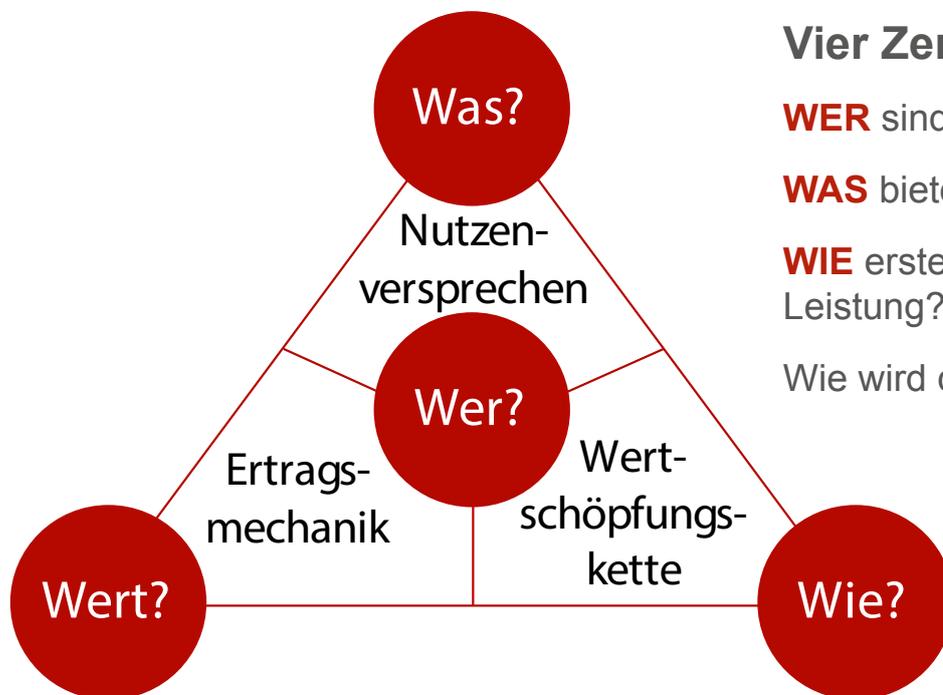
THEMEN TELEGRAMM

Geschäftsmodell



Ein Geschäftsmodell

...beschreibt die Art und Weise wie ein Unternehmen Geld verdient.



Vier Zentrale Fragen¹:

WER sind unsere Zielkunden?

WAS bieten wir unseren Kunden an?

WIE erstellen wir die angebotene Leistung?

Wie wird daraus **WERT** erzielt?

Das Denken in **Geschäftsmodellen**...

hilft dabei, neue Geschäftsideen zu identifizieren und erfolgreich am Markt zu platzieren

erleichtert die Durchdringung bestehender und die Erschließung neuer Märkte

unterstützt bei der Unterscheidung zwischen wichtigen und weniger wichtigen Unternehmensaktivitäten

Werden **digitale Elemente** in Geschäftsmodelle integriert, können Unternehmen...

räumlich weit entfernt liegende Märkte erschließen

leicht skalierbare Leistungen anbieten

durch die Entwicklung datenbasierter Dienstleistungen zusätzliche Erlöse erzielen

LEISTUNGSANGEBOT DES KOMPETENZZENTRUMS

Workshop „Geschäftsmodelle systematisch entwickeln“ – Inhalt

Etablierte Methoden zur Geschäftsmodellgestaltung anwenden

Impulse zur Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells erhalten

Digitale Geschäftsmodelle kennenlernen

Unser Angebot



Beispiele aus Sachsen-Anhalt



NOVO-TECH Trading GmbH & Co. KG

Die eigene Terrasse selbst gestalten

Das konventionelle Terrassengeschäft ist stark Händler-fokussiert. Will der Endkunde eine neue Terrasse kaufen und verlegen lassen, wendet er sich an einen Holz-Fachhändler. Dieser bietet dem Kunden Terrassen unterschiedlicher Hersteller an, unterstützt diesen bei der Produktauswahl und vermittelt bei Bedarf den Monteur. Das hat für den Hersteller den Nachteil, dass er keine direkten Informationen über die Wünsche und Bedürfnisse des Endkunden seines Produkts besitzt. Diesem Problem ist NOVO-TECH mit der Entwicklung eines Terrassen-Konfigurators begegnet. Mit dem unter der unten angegebenen Website aufrufbaren Konfigurator kann der Endkunde seine Terrasse z.B. hinsichtlich Größe, Form und Oberfläche selbst gestalten. Dabei erzeugt er eine Planungsnummer, mit der er beim Händler die Terrasse bestellen kann. Zugleich kann mit dem Tool eine fach- und sachgerechte Beratung für jede Planung sichergestellt werden. Mit der Bereitstellung des Konfigurators hat NOVO-TECH nicht nur das WER seines Geschäftsmodells (der Nutzer wird vom indirekten zum direkten Kunden), sondern auch das WAS (Kunde erhält die Möglichkeit, seine individuelle Terrasse selbst zu planen) verändert.

Standort: Aschersleben
Branche: Hersteller von polymergebundenen Holzwerkstoffen für Terrassen, Zäune & Fassaden
Beschäftigte: 150
www.megawood.com



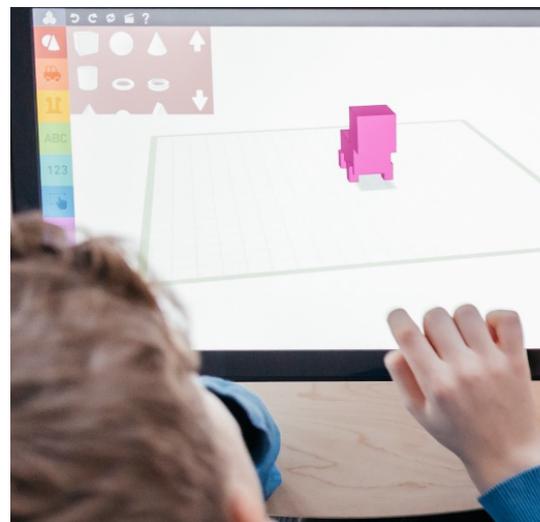
TinkerToys GmbH

Mit 3D-Druck zu kundenindividuellem Spielzeug

Konventionelle Spielzeughersteller designen das Produkt, fertigen es in großer Menge (oder lassen es herstellen) und verkaufen es an Einzelhandelsketten oder große Online-Händler. Das Magdeburger StartUp TinkerToys geht einen anderen Weg. Das Unternehmen ermöglicht Kindern entweder zu Hause an PC oder Tablet oder auf TinkerToys-Events das eigene Spielzeug selbst zu gestalten. Zum Nutzenversprechen zählt also nicht „nur“ das physische Spielzeug, sondern auch das Erlebnis, das mit der Gestaltung des Spielzeugs verbunden ist (WAS). Ermöglicht wird das durch den selbst entwickelten Digitalen Baukasten. Der Digitale Baukasten wird deutschlandweit in Bildungseinrichtungen eingesetzt, um Kindern ab Grundschulalter Geometrie in 3D und Konstruieren beizubringen. Zur Herstellung des Spielzeugs setzt TinkerToys im Gegensatz zu konventionellen Herstellern keine auf große Stückzahlen ausgerichtete Spritzgießmaschinen ein, sondern die 3D-Druck-Technologie (WIE). Das Konzept von TinkerToys wird auch von Geschäftskunden genutzt, um Kinder kreativ zu unterhalten, bspw. in Einkaufszentren und Autohäusern.

Standort: Magdeburg / Leipzig
Branche: Spielzeughersteller

Beschäftigte: 7
www.tinkertoys.de



Quelle: Gassmann, Frankenberger, Csik (2017): Geschäftsmodelle entwickeln. 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Modell Navigator, München: Hanser Verlag.

KONTAKT

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg
c/o ZPVP GmbH

Sandtorstraße 23
39106 Magdeburg

info@vernetzt-wachsen.de
www.vernetzt-wachsen.de

