



MINI-
PROJEKT



UNTERNEHMEN ERZÄHLEN IHRE GESCHICHTE

BUSINESS MODEL CANVAS ALS METHODE ZUR STRUKTURIERUNG DES GESCHÄFTSMODELLS

Curt Schröter Nachf. GmbH



Mittelstand 4.0
Kompetenzentrum
Magdeburg

Mittelstand-
Digital



Der Anlass

Das 1922 vom Curt Schröter gegründete Unternehmen bietet Service rund um den LKW an. Als Vertragspartei der holländischen LKW Marke DAF steht das Unternehmen im modernen Nutzfahrzeug-Center direkt an der A2 am Stadtrand Magdeburgs für den Verkauf und den Service von Nutzfahrzeugen zur Verfügung.

Der erste Kontakt zum Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Magdeburg entstand auf dem Unternehmensfrühstück der Gemeinde Barleben. Bei der folgenden Digitalisierungssprechstunde auf dem Firmengelände wurden verschiedene Herausforderungen besprochen. Die Geschäftsführung trieb die Idee um, sich zu einem Flottenmanagementdienstleistenden für Spediteur:innen weiterzuentwickeln. Künftig wäre es denkbar auf Basis der intelligenten Verknüpfung aller vorliegenden Daten Mehrwertdienstleistungen anzubieten. In einem halbtägigen Geschäftsmodell-Workshop als Mini-Umsetzungsprojekt wurde das Thema tiefer behandelt.



Die Lösung

Im Rahmen des Workshops wurde den leitenden Mitarbeitenden der Firma die Business Model Canvas als Methode zur Strukturierung des Geschäftsmodells vorgestellt. Die Teilnehmenden haben mit dem neu erlernten Werkzeug das bestehende Geschäftsmodell zunächst aufgenommen. Anschließend wurde mit der Value Proposition Canvas die Kundschaft der mittelständischen Speditionen näher analysiert. Den Erwartungen und Schmerzen der Kund:innen wurden mögliche Nutzenstifter und Schmerzkiller auf der Leistungsseite des Unternehmens gegenübergestellt. Dabei wurden auch Ideen für potenzielle Angebote an die Kundschaft entwickelt.

Eine Möglichkeit wäre die Entlastung der Kleinunternehmen durch ein digitales Büro, so dass

sich diese auf ihre eigentliche Leistungserbringung konzentrieren können.

Im zweiten Schritt wurde überlegt, an welchen Elementen des Geschäftsmodells sinnvollerweise digitalisiert werden könnte. Für einige Kund:innen könnten bspw. Online-Terminvereinbarungen und -Reparaturstatusmeldungen interessant sein. Die generierten Ideen müssen in konkrete Szenarien für neue Geschäftsmodelle überführt werden. Im Mini-Umsetzungsprojekt konnten erste Untersetzungen und Impulse erarbeitet werden, die eigentliche Arbeit am Geschäftsmodell beginnt jedoch erst nach dem Workshop, wie nachfolgende Abbildung verdeutlicht.





DAS HAT DEM UNTERNEHMEN SEHR GEHOLFEN

Die generelle, strategische Beschäftigung mit dem eigenen Geschäftsmodell erscheint hilfreich, um die Grundlagen für spätere Weichenstellungen zu legen. Dies geht oft im Tagesgeschäft unter oder wird nur halbherzig und unstrukturiert vorgenommen.

DAS WÜRD E DAS UNTERNEHMEN NICHT WIEDER MACHEN

Die strukturierte Vorgehensweise wurde von einem Mitarbeitenden als etwas einengend empfunden. Bei einem zweiten Workshop wäre auch ein freies Brainstorming für die Kreativphase angebracht.

DAS HAT ES GEKOSTET

Am kostenfreien Mini-Umsetzungsprojekt haben drei Führungskräfte teilgenommen.



„Der Workshop war in jedem Fall sinnvoll und ist weiterzuempfehlen!“

Heide Hofmann | Geschäftsführung, Curt Schröter Nachf. GmbH

Das Unternehmen im Überblick



Branche

Verkauf und Service im
Nutzfahrzeugbereich



Mitarbeitende

40 Beschäftigte



Ansprechpartner*in

Heide Hofmann
Geschäftsführung

Curt Schröter Nachf. GmbH
Curt-Schröter-Straße 1
39179 Barleben



Website

www.daf-magdeburg.de

Mehr Informationen
finden Sie hier:



www.vernetzt-wachsen.de