



**DIGITALFESTIVAL**

powered by BIEC und PopUp Labor BW

# Der BIEC-Weg zu digitalen Geschäftsmodellen

# Ihre Expertinnen



**Caroline Raps**

Strategisches Business Development

Fraunhofer IAO

Mobil: +49 151 16327773

Caroline.Raps@iao.fraunhofer.de



**Liza Wohlfart**

Advanced Systems Engineering

Fraunhofer IAO

Mobil: +49 151 16327 787

Liza.Wohlfart@iao.fraunhofer.de

# Der BIEC-Weg zu digitalen Geschäftsmodellen

## Überblick

- **BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen** – Fünf Schritte zum erfolgreichen Geschäftsmodell
- **Prinzipien digitaler Geschäftsmodelle** – Kurzübersicht, 4 Geschäftsmodellprinzipien
- **Fragen und Antworten**

# BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen

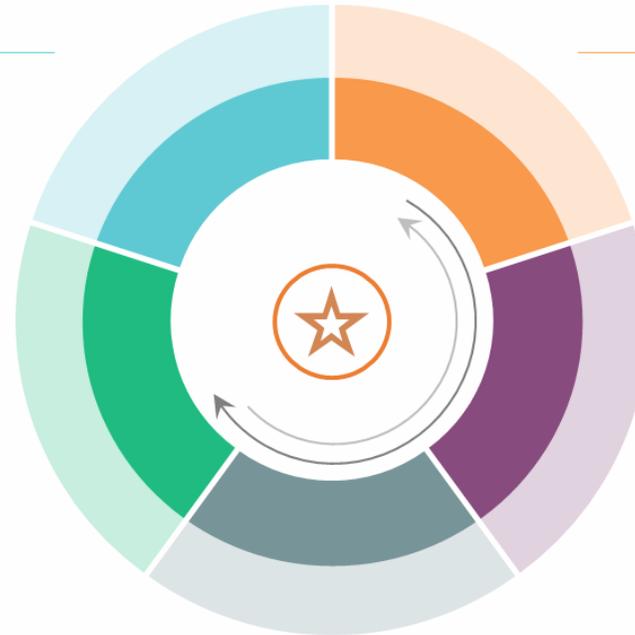
## Fünf Schritte zum erfolgreichen Geschäftsmodell

### 5. UMSETZUNG

Markteinführung  
planen und umsetzen

### 4. TEST

Geschäftsmodellidee  
auswählen und testen



### 1. BEDARFSANALYSE

Ziele setzen und  
Überblick verschaffen

### 2. IDEENENTWICKLUNG

Ansätze für  
Geschäftsmodell-  
innovationen generieren

### 3. AUSGESTALTUNG

Geschäftsmodellideen  
konkretisieren

# BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen

## BEDARFSANALYSE

### 5. UMSETZUNG

Markteinführung  
planen und umsetzen

### 4. TEST

Geschäftsmodellidee  
auswählen und testen



### 3. AUSGESTALTUNG

Geschäftsmodellideen  
konkretisieren

### 1. BEDARFSANALYSE

Ziele setzen und  
Überblick verschaffen

### 2. IDEENENTWICKLUNG

Ansätze für  
Geschäftsmodell-  
innovationen generieren

## Ziele setzen und Überblick verschaffen

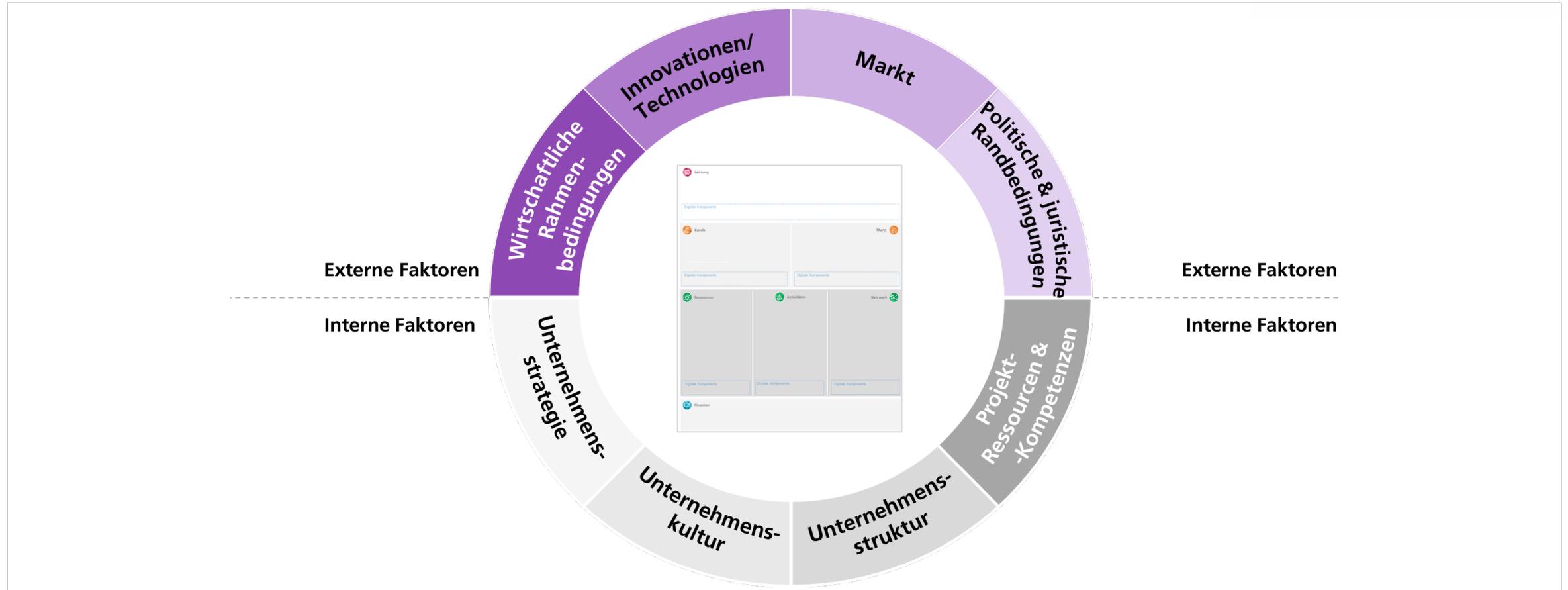
- Analyse der Ist-Situation des Unternehmens:
  - Vorhandene(s) Geschäftsmodell(e)
  - Interne Einflussfaktoren
  - Aktueller Stand der Digitalisierung
- Analyse des Unternehmensumfeldes:
  - Externe Einflussfaktoren
  - Bedarfe von Anspruchsgruppen
- Unterstützende Tools:
  - BIEC-Canvas, TrendArena, Kundenprofile, Personas, Wettbewerbsanalyse, ...

# BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen

## BEDARFSANALYSE



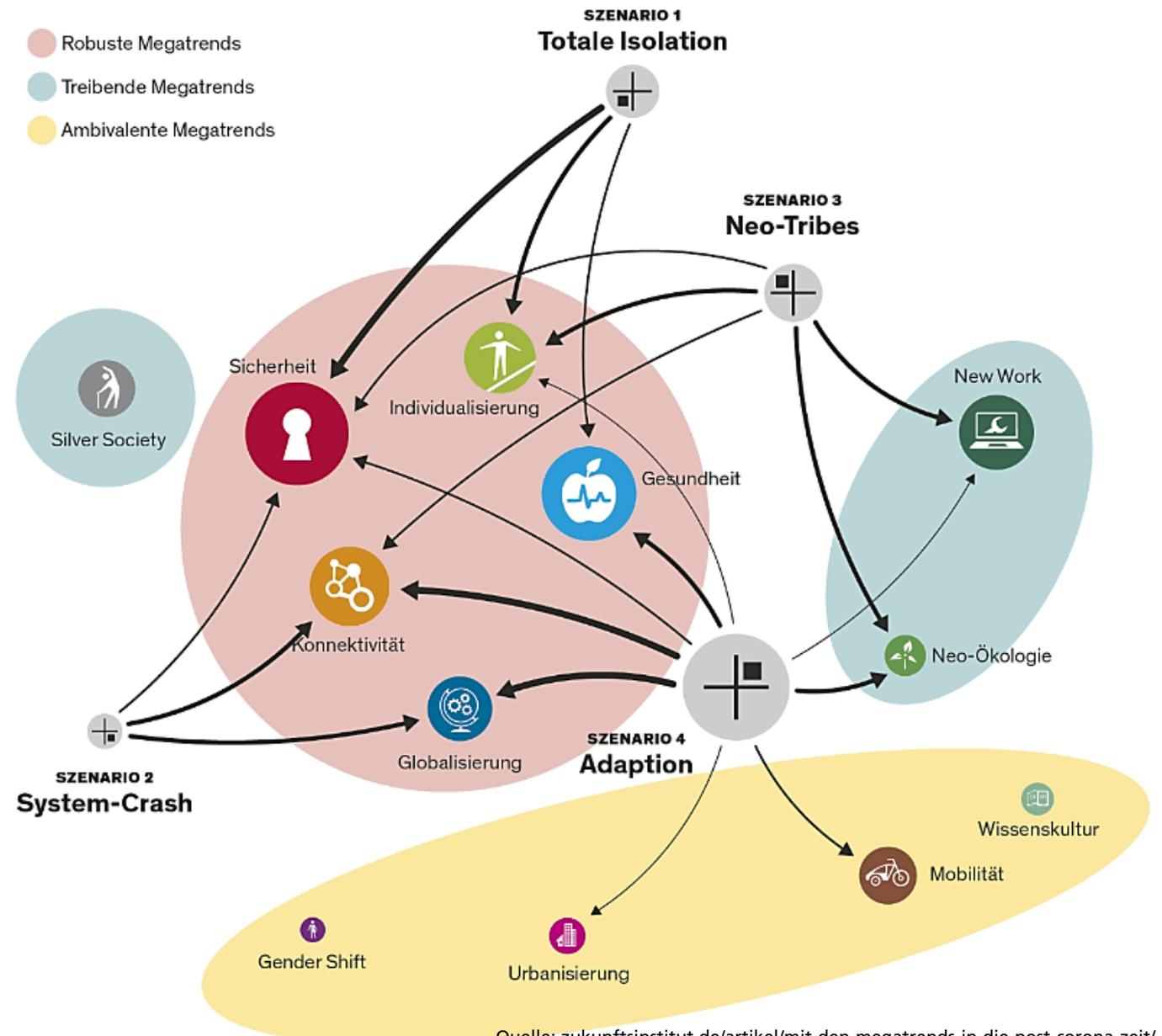
### Das Geschäftsmodell im externen und internen Kontext



# Unsere neue Zukunft – Mit den Megatrends in die Post-Corona-Zeit

## BEDARFSANALYSE

### Modell zur Darstellung von 4 Szenarien

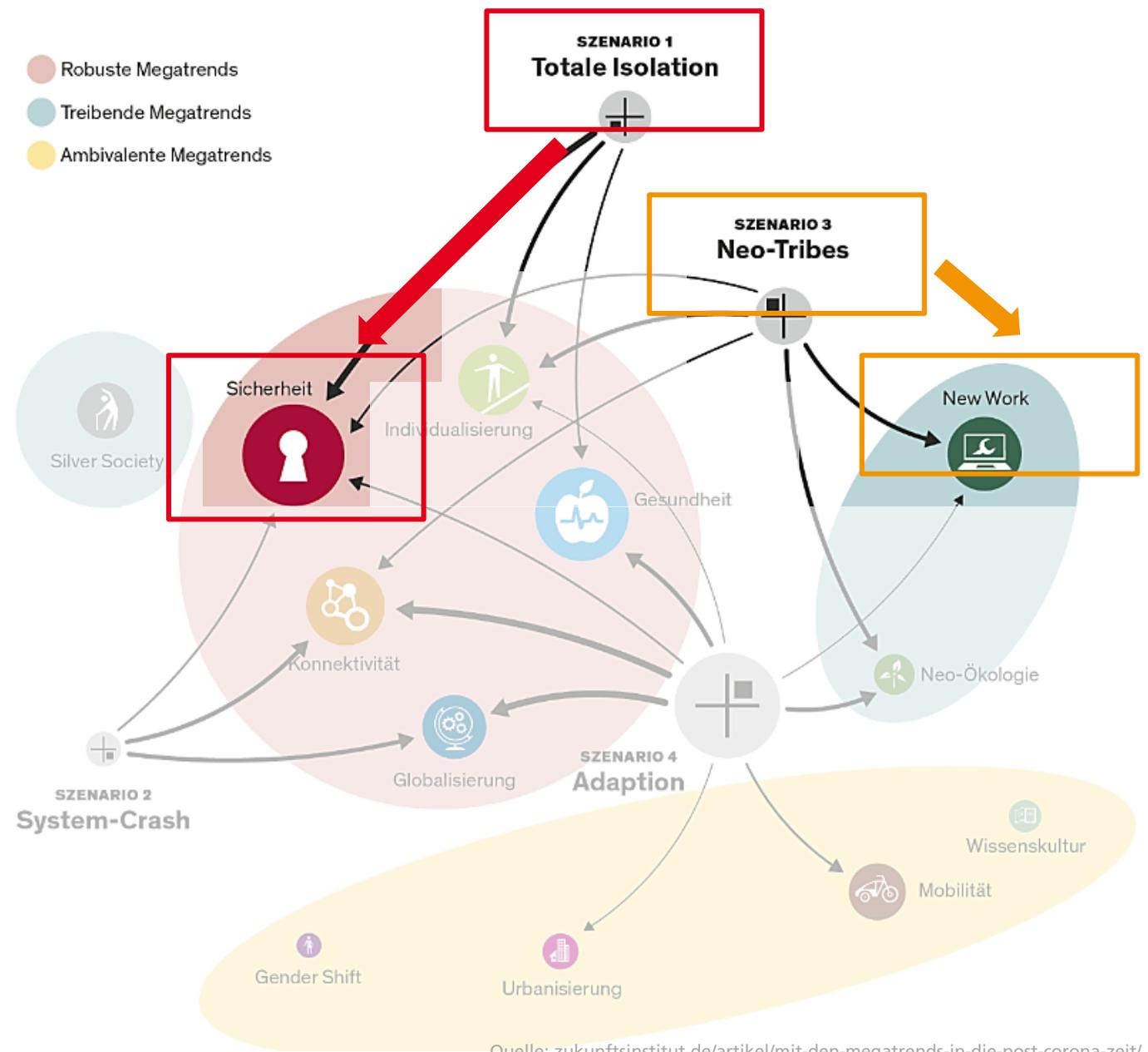


Quelle: [zukunftsinstitut.de/artikel/mit-den-megatrends-in-die-post-corona-zeit/](https://www.zukunftsinstitut.de/artikel/mit-den-megatrends-in-die-post-corona-zeit/)

# Unsere neue Zukunft – Mit den Megatrends in die Post-Corona-Zeit

## BEDARFSANALYSE

### Modell zur Darstellung von 4 Szenarien



Quelle: [zukunftsinstitut.de/artikel/mit-den-megatrends-in-die-post-corona-zeit/](https://www.zukunftsinstitut.de/artikel/mit-den-megatrends-in-die-post-corona-zeit/)



# BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen

## IDEENENTWICKLUNG

### 5. UMSETZUNG

Markteinführung  
planen und umsetzen

### 4. TEST

Geschäftsmodellidee  
auswählen und testen



### 1. BEDARFSANALYSE

Ziele setzen und  
Überblick verschaffen

### 2. IDEENENTWICKLUNG

Ansätze für  
Geschäftsmodell-  
innovationen generieren

### 3. AUSGESTALTUNG

Geschäftsmodellidee  
konkretisieren

## Geschäftsmodellideen entwickeln

- Einsatz von Methoden / Tools
  - Geschäftsmodellprinzipien
  - Design Thinking
  - Kreativitätstechniken (Kopfstandtechnik, Morphologischer Kasten, Reizwortanalyse, 6-3-5, ...)
  - ...

# Die Kopfstandtechnik

Umkehrtechnik

Flip-Flop-Technik

Destruktives  
Brainstorming

„Umkehr der ursprünglichen Aufgabenstellung um 180 Grad und lernen durch ein negatives Beispiel“



# BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen

## Über 100 Geschäftsmodell-Prinzipien

**Added Value through Apps**

**Beschreibung**

Durch die gezielte Nutzung anderer weiterer Umsätze die lediglich die eigene

**Beispiele**

**Nike Training Club**  
Nike Training Club ist eine Smartphone-App, die Trainingspläne von Athleten anbietet. Die App ist ein dauerhafter Trainingspartner und vermittelt nebenbei die Markenbotschaft von Nike. Zudem ist sie mit Anbindung an Social-Media-Multiplikatoren.

**Usage-dependent Reward**  
Pay-per-Use – Zahlung pro Nutzung

**Beschreibung**

Bei diesem Geschäftsmodell bezahlt ein Kunde nur für das, was er verbraucht. Die Leistung nach ihrer Nutzung der genutzten Dauer erfolgt direkt entsprechend seiner Nutzung.

**Beispiele**

**Car2Go**  
Car2Go ist ein Carsharing-Angebot. Die Kunden zahlen pro gefahrenes Minute eine einmalige Gebühr von 19 €.

**Emotional Innovation**  
Mehrwert durch emotionale Kundenerfahrung an. Diese kann entweder im besonders hohen Serviceniveau oder aber auch in einer alternativen Situation liegen. So wird dem Kunden neben dem Produkt selbst auch ein Erlebnis vermittelt.

**Nespresso**  
Nespresso verwandelt das Konsumgut Kaffee in ein Lifestyle-Produkt. Hierzu dienen vor allem die Läden in den besten Lagen der Innenstädte, als auch ein umfassendes Online-Angebot („Nespresso Club“), in dem der Kunde neben Maschinen und Kaffee-Kapseln auch hochpreisiges Zubehör erwerben kann.

**Abercrombie & Fitch**  
Die Besonderheit bei diesem Modeunternehmen gilt dem Store-Konzept, vor dessen Türen Models stehen, die den Kunden begrüßen. Im Shop sind alle Kleidungsstücke parfümiert und alle Mitarbeiter folgen einer strengen Kleidungsordnung. Abgedunkeltes Licht und laute Musik sorgen für den Eindruck eines Nachtclubs. Darüber hinaus werden keine Übergrößen produziert, um die Kundengruppe einzugrenzen.

**Jochen Schweizer**  
Jochen Schweizer ist ein Erlebnisgeschenkartal. Das mittlerweile 300 feste und freie Mitarbeiter hat und über 1400 Erlebnisse bereitet. Am beliebtesten bei den Kunden ist der Tandemsprung mit dem Fallschirm, dicht gefolgt von „Hubschrauber selber fliegen“ und „Ferrari selber fahren“. Den Kunden wird mit diesen Erlebnissen eine einzigartige Erfahrung verkauft.

**Mehr als 500 Geschäftsmodell-Beispiele untersucht und dokumentiert**

## 30 digitale Geschäftsmodell-Prinzipien

### 26. Virtual Space Virtuelle Umgebung

#### Beschreibung

Das Unternehmen rekonstruiert v...  
Quelle: Gassm...

#### Beispiele

**Digitale Abbildung**  
tarafos bietet eine effizienten Prozess „tarafBuilder“ k... nachgebaut und z... visualisiert werden veranschaulicht, Ph... Kosten eingespart

### 12. Real-Time Monitoring Kontinuierliches Überwachen relevanter Daten

#### Beschreibung

Beim Real-Time Monitoring übermitteln Produkte in Echtzeit Daten. Diese Daten werden in der Regel direkt nach ihrer Erfassung ausgewertet oder weiterverarbeitet. Dadurch erhöht sich das Reaktionsvermögen von Entscheidungsträgern auf Änderungen von Zuständen oder Bedingungen. Für die Verarbeitung von Daten wie etwa Logfiles und Datenströme gibt es zahlreiche Einsatzmöglichkeiten, wie z. B. Kapazitätsplanung für Applikationen und Netzwerke, Datensicherheit, Kundenservice, Echtzeitüberwachung, digitale Fehlerentdeckung etc.

#### Beispiele

##### Smarte Maschinen

KRONEN ist ein deutsches Familienunternehmen für Nahrungsmitteltechnik mit Sitz in Kohl am Rhein. KRONEN bietet ihren Kunden mit ihren „SMART Machines“ eine Reihe von internet- und kommunikationsfähigen Maschinen. Eine modulare SMART-Lösung ermöglicht die Überwachung der Maschinenzustände in Echtzeit. Mit dieser Lösung können Produktionsleiter, Techniker oder Vorarbeiter über ein mobiles Endgerät oder dem Laptop auf den aktuellen Status der Maschine zugreifen.



(Quelle: kronen.eu)

##### Datenmanagement mit Dashboards und Clouds

Mit der Galileo IoT Plattform ermöglicht GEBHARD Fördertechnik Kunden die Digitalisierung von Intralogistikanlagen. Alle Anlagenkomponenten (Mechanik und Software) werden in der Cloud dargestellt und miteinander vernetzt. Über die dazugehörigen Dashboards und den Einsatz von Sensoren kann der Kunde auf Echtzeitdaten der Intralogistikanlagen zugreifen.



(Quelle: gebhardt-fordertechnik.de)

##### Digitale Ladungsüberwachung

Beim iGurt der BPW Bergische Achsen KG sorgt ein kleiner smarter Kasten für mehr Ladungssicherung. Er kontrolliert und dokumentiert die Spannung des Gurtes über den Transportprozess hinweg. Per Bluetooth werden die Daten an eine App auf dem Smartphone oder Tablet des Fahrers übermittelt. Lässt die Vorspannkraft nach oder ist sie zu hoch, wird Alarm geschlagen.



(Quelle: https://app.digitalisierungs-coalition.de/beispiel/38-BPW-Bergische-Achsen-4G)

# BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen

## AUSGESTALTUNG

### 5. UMSETZUNG

Markteinführung  
planen und umsetzen

### 4. TEST

Geschäftsmodellidee  
auswählen und testen



### 1. BEDARFSANALYSE

Ziele setzen und  
Überblick verschaffen

### 2. IDEENENTWICKLUNG

Ansätze für  
Geschäftsmodell-  
innovationen generieren

### 3. AUSGESTALTUNG

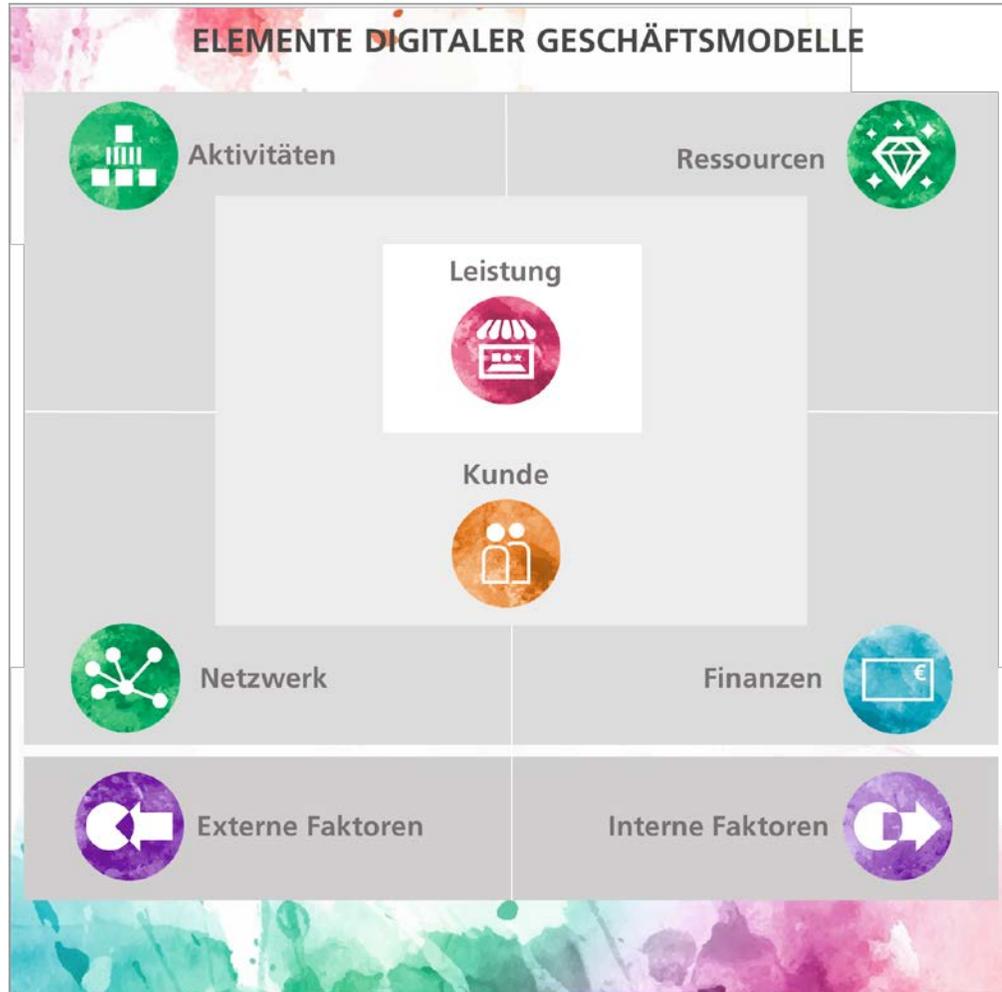
Geschäftsmodellideen  
konkretisieren

## Geschäftsmodellideen konkretisieren / ausgestalten

- Beschreibung jeder Geschäftsmodellidee in einem eigenen BIEC-GMI-Canvas.
  - Leistung,
  - Kunde,
  - Ressourcen,
  - Aktivitäten,
  - Netzwerk,
  - Finanzen.

# BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen

## AUSGESTALTUNG

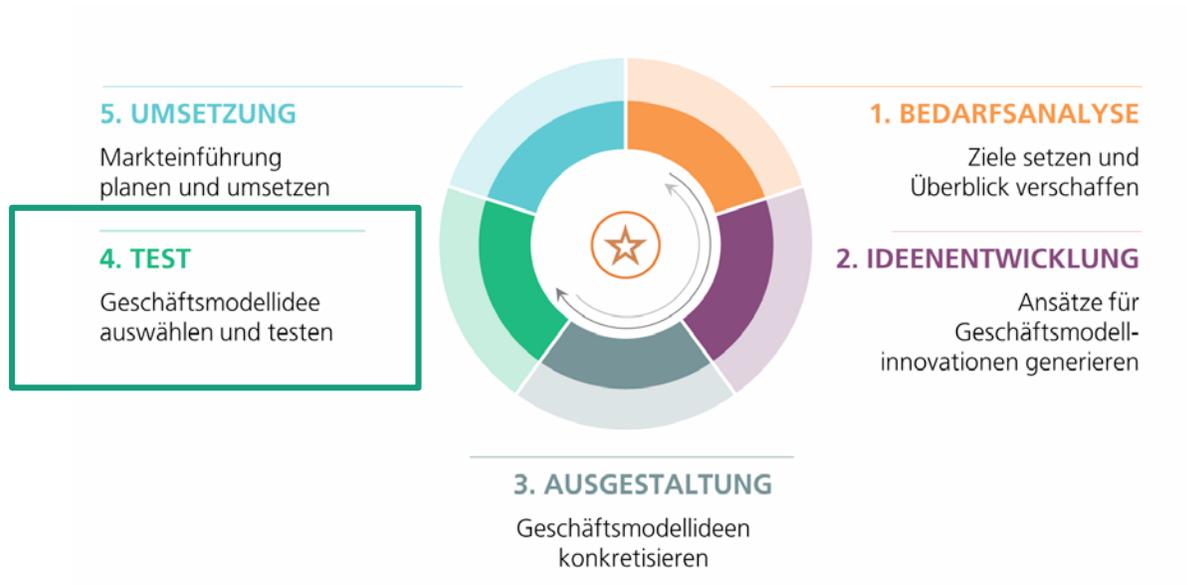


### Leitfragen: Für jede Geschäftsmodellidee

- Was wollen Sie anbieten?
- Wer will was wozu haben?
- Wen und was brauchen Sie?
- Wer macht was mit wem?
- Wie sieht das notwendige Netzwerk aus?
- Wer zahlt was wem?

# BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen

## TEST



### Geschäftsmodellidee auswählen und testen

- Bewertung ausgearbeiteter Geschäftsmodellideen aus verschiedenen Blickwinkeln, ggf. Anpassung der Geschäftsmodellideen
- Analyse der Chancen und Risiken der Umsetzung
- Prototyping / Umsetzung in einen funktionserfüllenden Demonstrator
- Unterstützende Tools:
  - Kundenbefragung, Lego Serious Play, Bewertungsmethoden, Prototyping, ...

# BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen

## TEST – Bewertungsformen

Ermittlung der Realisierbarkeit einer Geschäftsmodellidee.



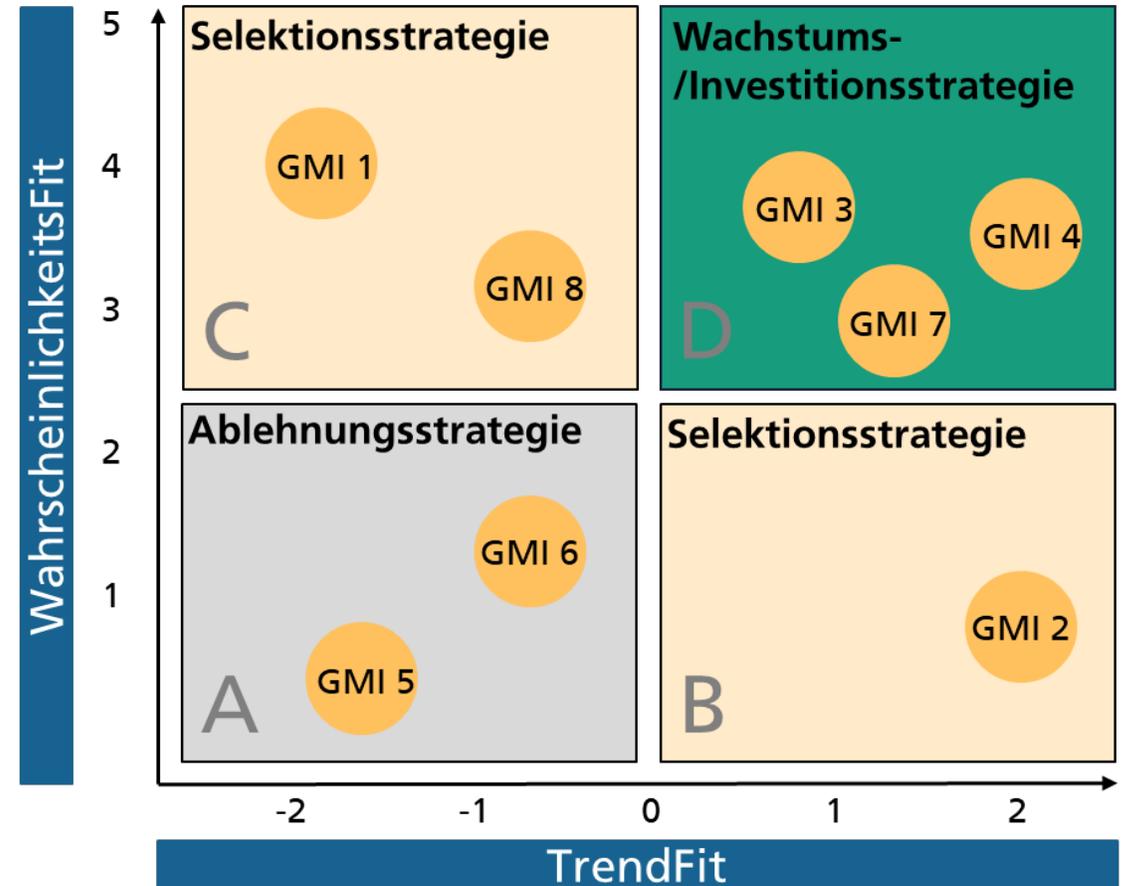
Ermittlung des zukünftigen Erfolges einer Geschäftsmodellidee.



# Bewertung der Geschäftsmodellideen

## Test – Handlungsstrategien als Bewertungscluster

- **Wachstums-/Investitionsstrategie:**
  - Setzen Sie die Geschäftsmodellideen aus dem Quadranten D um, da diese realisierbar und zukunftssträftig sind.
- **Selektionsstrategie:**
  - Verfolgen Sie die Geschäftsmodellideen aus dem Quadranten B und C nicht weiter und dokumentieren und archivieren Sie diese zur möglichen Verwendung zu einem späteren Zeitpunkt unter veränderten Rahmenbedingungen.
- **Ablehnungsstrategie:**
  - Verwerfen Sie die Geschäftsmodellideen aus dem Quadranten A, da diese nicht realisierbar sind und kaum eine Bedeutung für die Zukunft haben.



# BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen

## UMSETZUNG



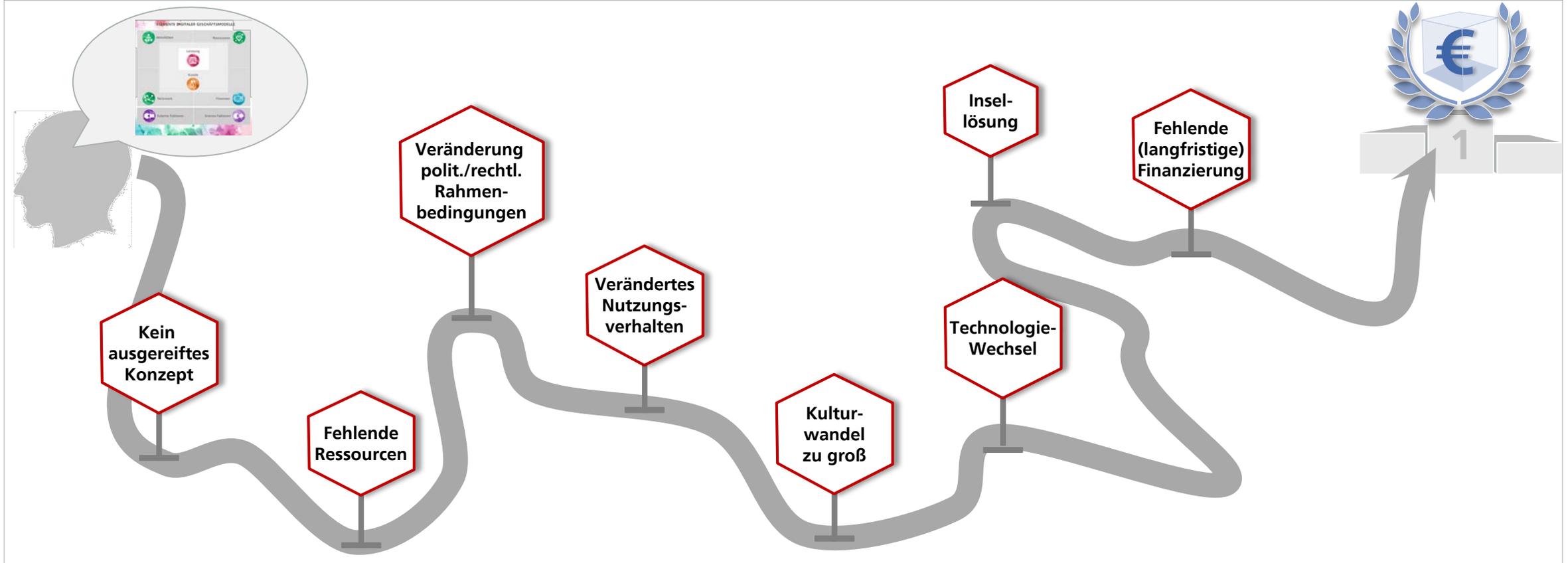
### Markteinführung planen und umsetzen

- Umsetzung der (technischen) Konzeption (Prototyp, Realbetrieb)
- Etablierung geeigneter Aufbaustrukturen und Prozesse für die Umsetzung
- Ermittlung des Grades der Externalisierung
- Unterstützende Tools:
  - White Spot Analyse, semantische Patentrecherchen, Prototyping, ...

# Die Geschäftsmodellidee kann noch so gut sein...

...am Ende gilt es auch die Hürden der Umsetzung zu überwinden

## Mögliche Umsetzungsbarrieren



# Der BIEC-Weg zu digitalen Geschäftsmodellen

## Überblick

- **BIEC-Ansatz für Geschäftsmodellinnovationen** – Fünf Schritte zum erfolgreichen Geschäftsmodell
- **Prinzipien digitaler Geschäftsmodelle** – Kurzübersicht, 4 Geschäftsmodellprinzipien
- **Fragen und Antworten**

# Prinzipien digitaler Geschäftsmodelle

## Definition und Entstehung

Prinzipien = abstrakte **Systematisierung** von individuellen, spezifischen Geschäftsmodellen

## Entstehung

### ■ **Wissenschaftliche** Quellen (Auswahl):

#### ■ IAO-Prinzipien

(GM-Innovationen richtig umsetzen, [http://publica.fraunhofer.de/eprints/urn\\_nbn\\_de\\_0011-n-5041104.pdf](http://publica.fraunhofer.de/eprints/urn_nbn_de_0011-n-5041104.pdf))

#### ■ The Business Model Navigator

(Gassmann et al., The Business Model Navigator: 55 Models That Will Revolutionise Your Business, 2014, <https://businessmodelnavigator.com/explore>)

#### ■ Business Model Patterns

(Osterwalder et al., The Invincible Company, 2020)

### ■ Einblicke in die **Praxis**

### ➤ **BIEC Digitale Geschäftsmodellprinzipien**

(exklusiv, Beta-Version Mai 2020)



# Prinzipien digitaler Geschäftsmodelle

## Typischer Ablauf der Ideenentwicklung

- Scannen der möglichen Prinzipien
- Sortieren z.B. nach
  - Sehr geeignet
  - Weniger geeignet
  - Eventuell geeignet
- Kritische Diskussion (und ggf. Anpassung) der Auswahl mit Kollegen und externen Experten
- Kombination interessanter Prinzipien
- Ausgestaltung auf Basis des BIEC-Canvas

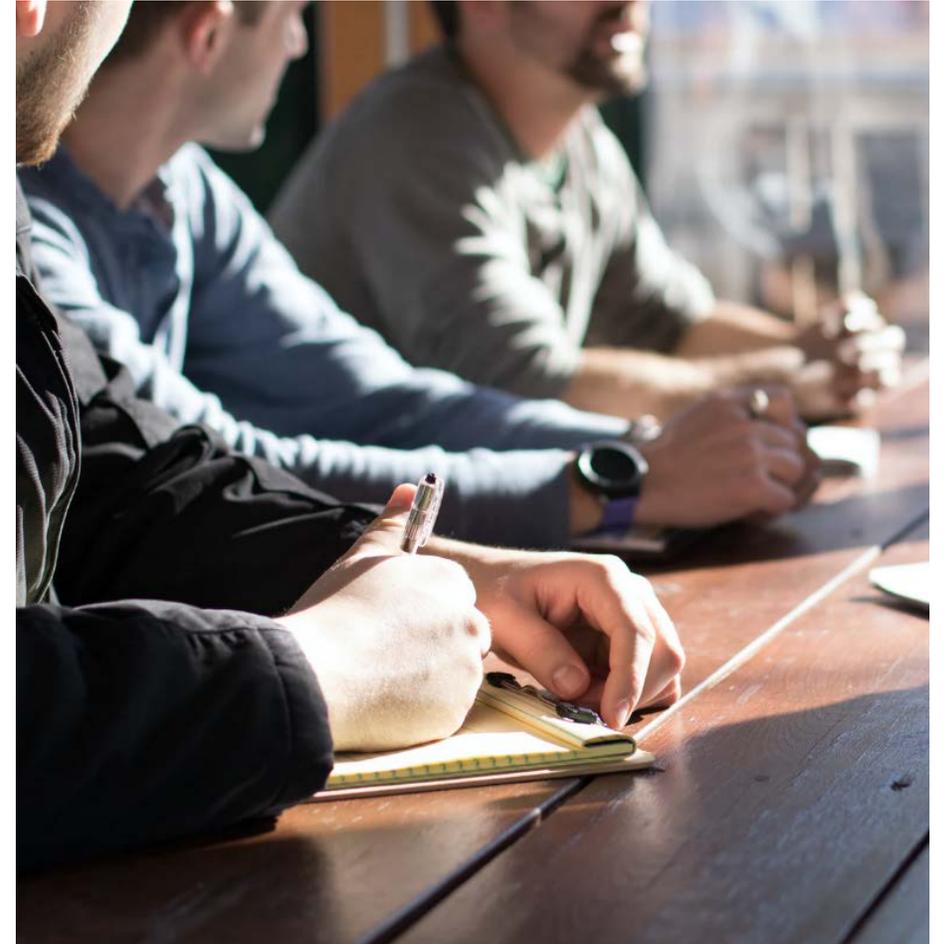
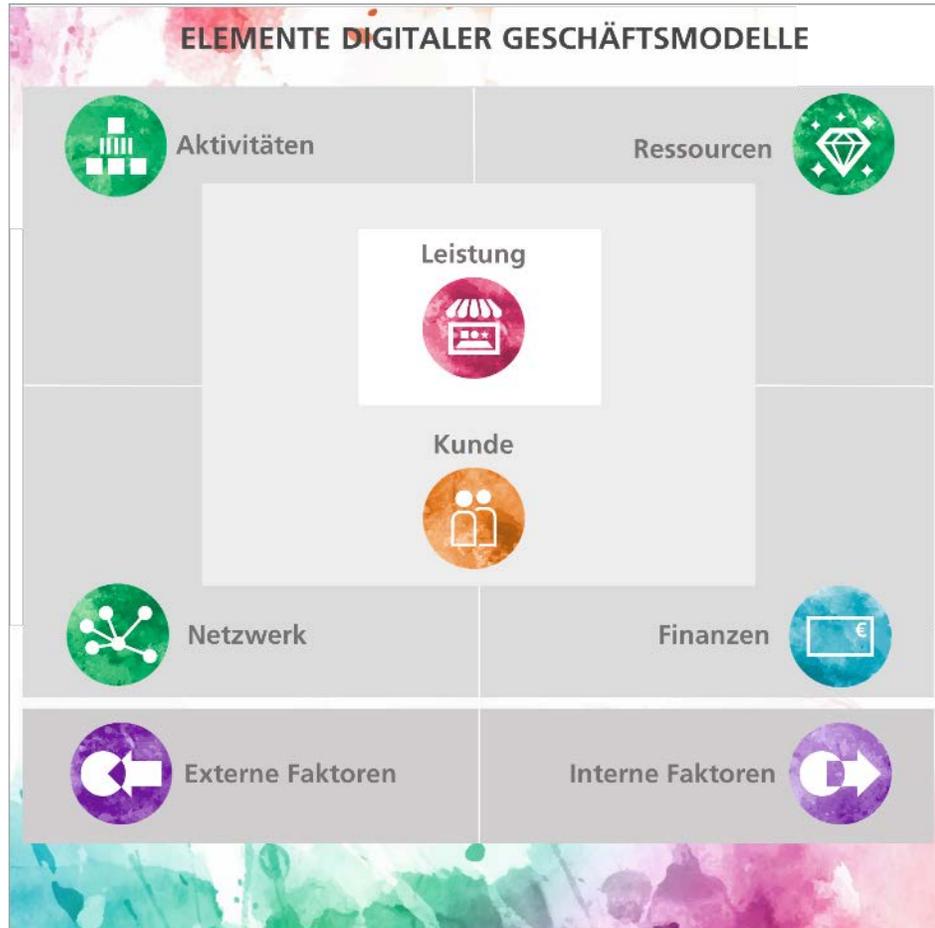


Photo by Dylan Gillis on Unsplash

# Prinzipien digitaler Geschäftsmodelle

Strukturierung anhand des BIEC-Business Model Canvas



- Leistung
- Kunden & Kanäle
- Wertschöpfung
- Finanzen

# Kurzübersicht (Stand heute)

## Prinzipien als Kernleistung:

1. Switch to Digital
2. Digital Lock-in-Effect
3. Value-Generating App
4. Online-Customizing
5. Customer as Digital Value Co-Creator
6. Digital Jump Ahead
7. Smart Tracking
8. Digital Multilateral Market
9. Electronic Commerce
10. Private Digital Connecting
11. Digital Market Expansion
12. Real-Time Monitoring
13. Sensor-Generated Data
14. Data-Sharing
15. Autonomous Order
16. Digital Process Support

17. Free Digital Core
18. Free Digital Extras
19. Revenue Through Digital Extras
20. Digital Broker
21. Dynamic Pricing
22. Digital Support for Temporary Right of Use
23. Digital Auctioning
24. Periodic Payments

## Prinzipien als Zusatzleistung:

25. Added Value through Apps
26. Virtual Space
27. Digital Gamification
28. Social Media as a Platform
29. Online-Community
30. Digital Delivery Support

- Leistung
- Kunden & Kanäle
- Wertschöpfung
- Finanzen

# Prinzip 4: Online-Customizing

## Individualisierung durch Digitalisierung

### Beschreibung

Früher erschien die Massenproduktion kundenindividueller Produkte ein Ding der Unmöglichkeit. Heute gelingt die effiziente Individualisierung durch modulare Produkte und Produktionssysteme. Die Digitalisierung erleichtert es Unternehmen ihren Kunden individuelle Lösungen anzubieten, beispielsweise unterstützt durch einen Online-Konfigurator.

Quelle: in Anlehnung an Gassmann (Mass Customization)

### Beispiele

#### Individuelle Anpassung von Produkten

Die Schuhmanufaktur myVale nutzt einen Online-Konfigurator und 3D-Technologie zur Individualisierung von Flipflops mit biomechanisch optimiertem Fußbett. Der Online-Shop bietet Varianten in Bezug auf Form, Farben, Materialien, Polster, Verzierungen, orthopädische Extras.

Weitere Beispiele: MyMüsli Müsli-Customizing, Scheinhardt Custom In-Ear Kopfhörer, Büttner Sattel-Customizing



(Quelle: <https://app.digitalisierungs-cockpit.de/beispiel/96-myVALE---Schott-Orthopädie-Schuhtechnik-GmbH-&-Co.-KG>)

#### Konfiguration technischer Geräte

Digitalisierung ermöglicht es der Linde Material Handling GmbH, Stapler individuell zu konfigurieren. So ist es unter anderem möglich, individuelle Berechtigungen und Regeln für Fahrer und Fahrzeuge zu vergeben – etwa für Geschwindigkeit und Hubhöhe.



(Quelle: <https://app.digitalisierungs-cockpit.de/beispiel/105-Linde-Material-Handling-GmbH>)

#### Freie Gestaltung von Lösungen

chocolate<sup>3</sup> erstellt individuelle Lösungen mithilfe eines 3D-Druckers. Die Schokolade selbst wird zugekauft.

Weiteres Beispiel: CreateMyTattoo Designer-Wettbewerb für individuelle Tattoos, Threadless individuelles Design von T-Shirts und Accessoires



(Quelle: [https://www.chip.de/news/3D-Drucker-vom-Konditormeister-Hier-schiesst-feine-Schokolade-aus-dem-Printer\\_165996649.html](https://www.chip.de/news/3D-Drucker-vom-Konditormeister-Hier-schiesst-feine-Schokolade-aus-dem-Printer_165996649.html))

# Prinzip 12: Real-Time Monitoring

## Immer auf dem Laufenden – dank Digitalisierung

### Beschreibung

Beim Real-Time Monitoring übermitteln Produkte Daten in Echtzeit. Diese Daten werden in der Regel direkt nach ihrer Erfassung ausgewertet oder weiterverarbeitet. Dadurch erhöht sich das Reaktionsvermögen von Entscheidungsträgern auf Änderungen von Zuständen oder Bedingungen.

Quelle: in Anlehnung an Bosch IoT & Services Lab (Remote Usage and Condition Monitoring) und Gassmann (Sensor as a Service)

### Beispiele

#### Smarte Maschinen und Anlagen

Das deutsche Familienunternehmen KRONEN bietet Kunden smarte Maschinen im Bereich Nahrungsmitteltechnik. Über einen Laptop oder ein mobiles Endgerät können Techniker, Produktionsleiter oder Vorarbeiter den Produktionsstatus der Maschine bzw. der Linie kontrollieren, die Effizienz der Produktionsabläufe verbessern und Produktionsausfällen durch vorausschauende Wartung vermeiden.

Weiteres Beispiel: Galileo IoT Plattform von Gebhardt Fördertechnik zur Überwachung von Intralogistikanlagen



(Quelle: kronen.eu)

#### Fahrzeuge 4.0

Mit dem Mercedes me Adapter werden Fahrzeuge smart. Der Adapter übermittelt relevante Daten wie Tankfüllstand, Fahrten und Parkposition per Bluetooth® an das Smartphone des Fahrers. Der Car Health Monitor warnt bei eventuellen Störungen. Auch die Anzeige von Tankstellen und freien Parkplätzen ist möglich. Mit der Funktion "Driver Score" können Fahrer ihr Brems- und Beschleunigungsverhalten überprüfen und verbessern.



(Quelle: <https://www.mbv.de/mercedes-benz.de/me-adapter>)

#### Digitale Ladungsüberwachung

Beim iGurt der BPW Bergische Achsen KG sorgt ein kleiner smarter Kasten für mehr Ladungssicherung. Er kontrolliert und dokumentiert die Spannung des Gurtes über den Transportprozess hinweg. Per Bluetooth werden die Daten an eine App auf dem Smartphone oder Tablet des Fahrers übermittelt. Lässt die Vorspannkraft nach oder ist sie zu hoch, wird Alarm geschlagen.



(Quelle: <https://app.digitalisierungs-cockpit.de/beispiel/138-BPW-Bergische-Achsen-KG>)

# Prinzip 20: Digital Support for Temporary Right of Use

## Online mieten statt kaufen

### Beschreibung

Bei diesem Geschäftsmodell können Kunden Produkte mieten statt sie zu kaufen. Da Kunden nicht die Anschaffungskosten für Produkte aufbringen müssen, können sie Produkte nutzen, die sie sich sonst nicht leisten können und dem Unternehmen erschließt sich ein größerer Käuferkreis.

Quelle: in Anlehnung an Gassmann (Rent Instead of Buy)

### Beispiele

#### Sharing von Fahrzeugen und Geräten

Car2Go ist ein flexibler Fahrzeug-Mietservice des Automobilherstellers Daimler. Dabei handelt es sich um frei geparkte Fahrzeuge im Stadtbereich, welche für 29 Cent pro gefahrene Minute genutzt werden können. Der Kunde muss sich beim Mietbeginn weder auf eine Rückgabezeit noch auf einen Rückgabeort festlegen. Das Fahrzeug kann nach der Nutzung wieder auf einem beliebigen öffentlichen Parkplatz im Stadtgebiet abgestellt werden.

Weitere Beispiele: Hilti Werkzeugverleih, Stadtmobil Carsharing



(Quelle: car2go.com)

#### Leistung zum Festpreis

Das Unternehmen CWS-boco International GmbH bietet einen Mietservice für Arbeitskleidung. CWS holt die Kleidung zur Reinigung ab und bringt sie danach wieder zurück – sogar bis in den Spind der Mitarbeiter. Außerdem kontrolliert CWS die Kleidung und repariert oder ersetzt Teile bei Bedarf. Eine chipgesteuerte Eingangserfassung und Sortierung ermöglicht es, für jedes Kleidungsstück automatisch das richtige Waschprogramm zu wählen und sie nach der Reinigung ihren Mietern zuzuordnen.



(Quelle: <https://www.cws.com>)

#### Pay-per-Use im Maschinenbau

Die Heidelberger Druckmaschinen AG bietet Kunden ein Subskriptionsmodell: Sie bezahlen nicht mehr für die Maschinen, die Verbrauchsmaterialien und die Services, sondern für ein monatlich vereinbartes Druckvolumen. Maschine, Farbe und Service sind im Preis inbegriffen.



(Quelle: <https://app.digitalisierungs-cockpit.de/beispiel/123-Heidelberger-Druckmaschinen-AG>)

# Prinzip 27: Digital Gamification

## Anwendung spielerischer Elemente zur Motivationssteigerung

### Beschreibung

Gamification ist die Anwendung spielerischer Elemente wie Erfahrungspunkte, Ranglisten oder virtuelle Güter, die der Motivationssteigerung dienen. Besonders bei monotonen oder wenig herausfordernden Aufgaben werden solche Elemente eingesetzt, um die Motivation, den Lernerfolg aber auch die Kundenbindung zu steigern.

### Beispiele

#### Digitales Lückenfüllen

Das Business-Netzwerk LinkedIn motiviert Mitglieder über einen Fortschrittsbalken dazu ihr Profil möglichst vollständig auszufüllen. Beim Erreichen eines bestimmten Fortschritts wird ein neues Level (z.B. „All-Star“) erreicht.

Weitere Beispiele: Xing

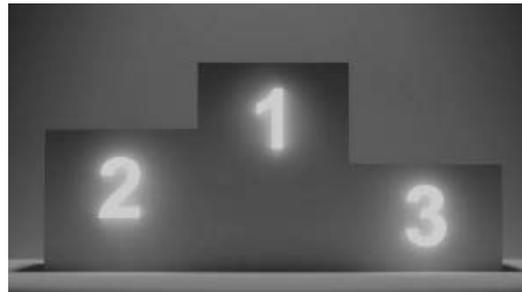


(Quelle: www.linkedin.com)

#### Soziales Ranking

Das Online-Auktionsportal eBay macht Verkäufer mit vielen Transaktionen zu „Power Seller“. Auch die Qualität der Transaktion wird bewertet.

Weitere Beispiele: AirBnB, Uber



(Quelle: ebay.de)

#### Erfolgstracking

Nike+ Training Club App, die Fitness-App des Sportartikelherstellers Nike, motiviert auf spielerische Art sich mehr zu bewegen. Es lassen sich Ziele setzen (z.B. 3 Mal die Woche laufen) und die Leistung wird mit „NikeFuel“-Punkten belohnt. Auch persönliche Rekorde (längste Strecke, schnellster Kilometer etc.) werden angezeigt und können mit der Community geteilt werden.

Weitere Beispiele: bike.App



(Quelle: heavy.com)

# Beispiele typischer Prinzip-Kombinationen

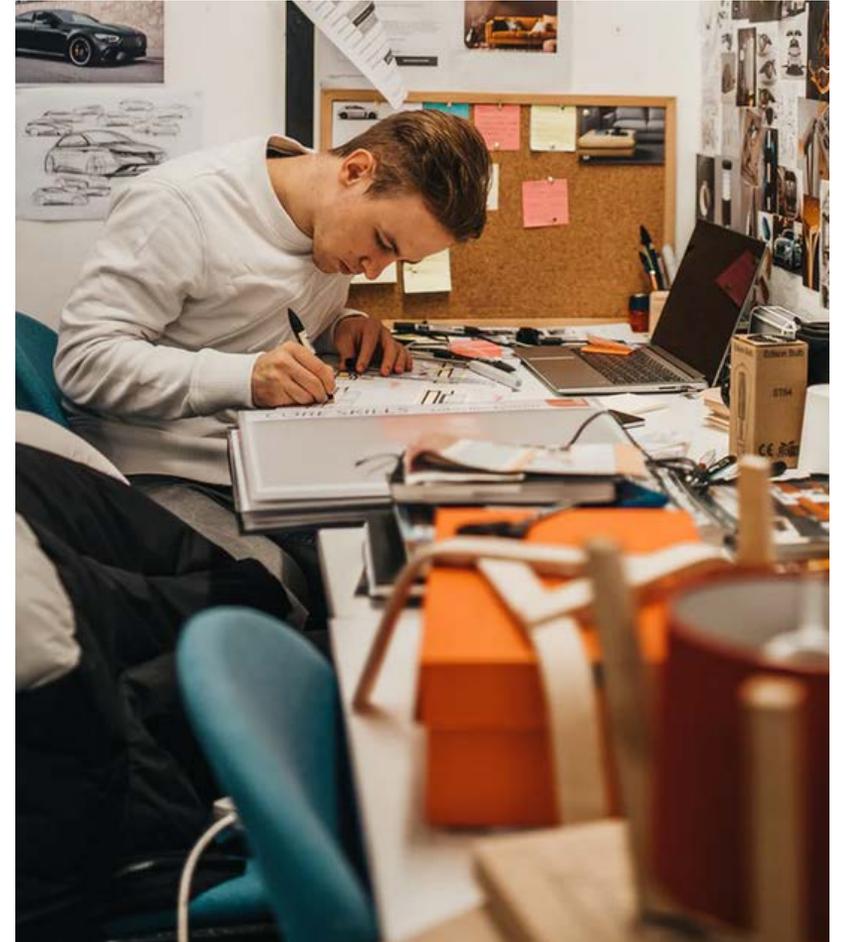
Individuelle Lösungen durch aktive Kundeneinbindung  
in digitalen multilateralen Märkten

## Prinzipien

- Online-Customizing
- Customer as Digital Value Co-Creator
- Digital Multilateral Market

**Online-Customizing** ermöglicht die Individualisierung von Lösungen. Oft werden Kunden als **Digital Value Co-Creator** aktiv in die Gestaltung dieser Lösungen einbezogen. Bei Lösungen, die den Austausch zwischen Kunden im Sinne eines **Digital Multilateral Markets** aktiv fördern, steigt die Attraktivität der Lösung für beide Seiten mit steigender Teilnehmerzahl.

Beispiel: **Threadless T-Shirt Design**



# Kommende Termine

- Webinar „Frugale Geschäftsmodellinnovationen“ am 24. Juni 2020
- Webinar „Patente & Marken - Antrieb oder Bremse für neue Geschäftsmodelle“, in Kooperation mit dem Patent- und Markenzentrum BW in Stuttgart am 24. Juni 2020
- Webinar-Reihe „Be Innovative – digitale Geschäftsmodellinnovationen gestalten“ am 16. Juli 2020
- Start der 2. Coaching-Reihe, voraussichtlich Herbst 2020 (Ankündigung folgt im Juni/Juli)

**Fraunhofer IAO**  
FRAUNHOFER-INSTITUT FÜR ARBEITSWIRTSCHAFT UND ORGANISATION IAO

**BIEC**  
Business Innovation Engineering Center

**COACHING**  
**DIGITALE GESCHÄFTSMODELL-INNOVATIONEN GESTALTEN**

Welche Auswirkungen hat die Digitalisierung auf Geschäftsmodelle von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)? Wie lassen sich digitale Geschäftsmodellinnovationen systematisch entwickeln und wie können diese umgesetzt werden? Wie gestalten andere Unternehmen ihr Geschäftsmodell?

Das Projekt »Business Innovation Engineering Center (BIEC)« hat das Coaching »Digitale Geschäftsmodellinnovationen gestalten« entwickelt, um Unternehmen dabei zu unterstützen, individuelle Antworten auf diese Fragen zu erhalten. Ziel ist, mit umfangreichem Methodenswissen Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten und den intensiven Austausch mit anderen Unternehmen zu fördern.

In den Gruppen-/Workshops lernen die teilnehmenden Unternehmen Unterstützungen, Hilfen für die Gestaltung von digitalen Geschäftsmodellinnovationen kennen, die sie

denn in der Praxis für ihre konkrete Aufgabenstellung einsetzen. Zu den erarbeiteten Lösungsansätzen gibt es direktes Feedback von anderen Teilnehmenden sowie den Experten und Experten des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO. Zu ausgewählten Themen erhalten teilnehmende Unternehmen auf Wunsch vor Ort Unterstützung.

**Ziele des Coachings**

- Unternehmen entwickeln eigene digitale, bedarfsgerechte Geschäftsmodellideen und bringen diese zur Innovation.
- Branchenübergreifender Austausch mit anderen Unternehmen, um voneinander zu lernen.

**Ausgestaltung, Test und Umsetzung**  
19. Mai 2020, 9.30 bis 13.30 Uhr  
2. Juli 2020, 9.30 bis 13.30 Uhr