
TOOLKIT

TESTEN VON GESCHÄFTSMODELLEN

Stand: 29. März 2018



Innovative Netzwerke für
Dienstleistung und Gesundheit
in den Regionen von morgen

Testen von Geschäftsmodellvarianten und Auswahl

Methode Business Model Clash



Neue Strategien, Geschäftsmodelle oder Dienstleistungskonzepte vor der Umsetzung testen
Berücksichtigung von Entscheidungsinterdependenzen | Antizipation zukünftiger Entwicklungen
Aktive Einbindung aller Akteure | Spielbasierter Ansatz | individuell | macht Spass

Testen von Geschäftsmodellvarianten und Auswahl

Methode Business Model Clash

■ Herausforderung:

Die Risiken neuer Geschäftsmodelle sind hoch (z.B. Akzeptanz bei Kunden und Mitarbeitern)

■ Unsere Lösung:

Mit einer an das »Business Wargaming« angelehnten Methode simulieren wir die Umsetzung des Geschäftsmodells und testen verschieden Varianten und Teilelemente.

■ Ihr Mehrwert:

- Risikoreduktion durch Antizipation von Marktreaktionen und Perspektivenwechsel
- Einbezug von internen und externen Stakeholdern möglich
- Aufdecken von Schwachstellen und Definition von Lösungsansätzen

»Der Business Model Clash eignet sich sehr gut, um neue Geschäftsmodelle in einem geschützten Umfeld zu testen. Während des Workshops erhielten wir wertvolle Erkenntnisse und praktische Tipps, wie wir unsere Konzepte vor der Markteinführung weiter verbessern können.«

Dr. Heitzenberger,
HOERBIGER Kompressortechnik
Holding GmbH



Testen der Geschäftsmodellvarianten und Auswahl

Methode Business Model Clash

■ Voraussetzungen

- mind. zwei gut ausgearbeitete Geschäftsmodell-Alternativen bzw. Elemente daraus
- Daten über den Markt für das Produkt (Wettbewerber, Akteure, Kunden, etc.) sowie weitere Vorgaben und Rahmenbedingungen
- Motivierte TeilnehmerInnen, die die Perspektiven der Akteursgruppen abdecken können (im besten Fall: reale Vertreter der Akteursgruppen)

■ Workshop-Durchführung

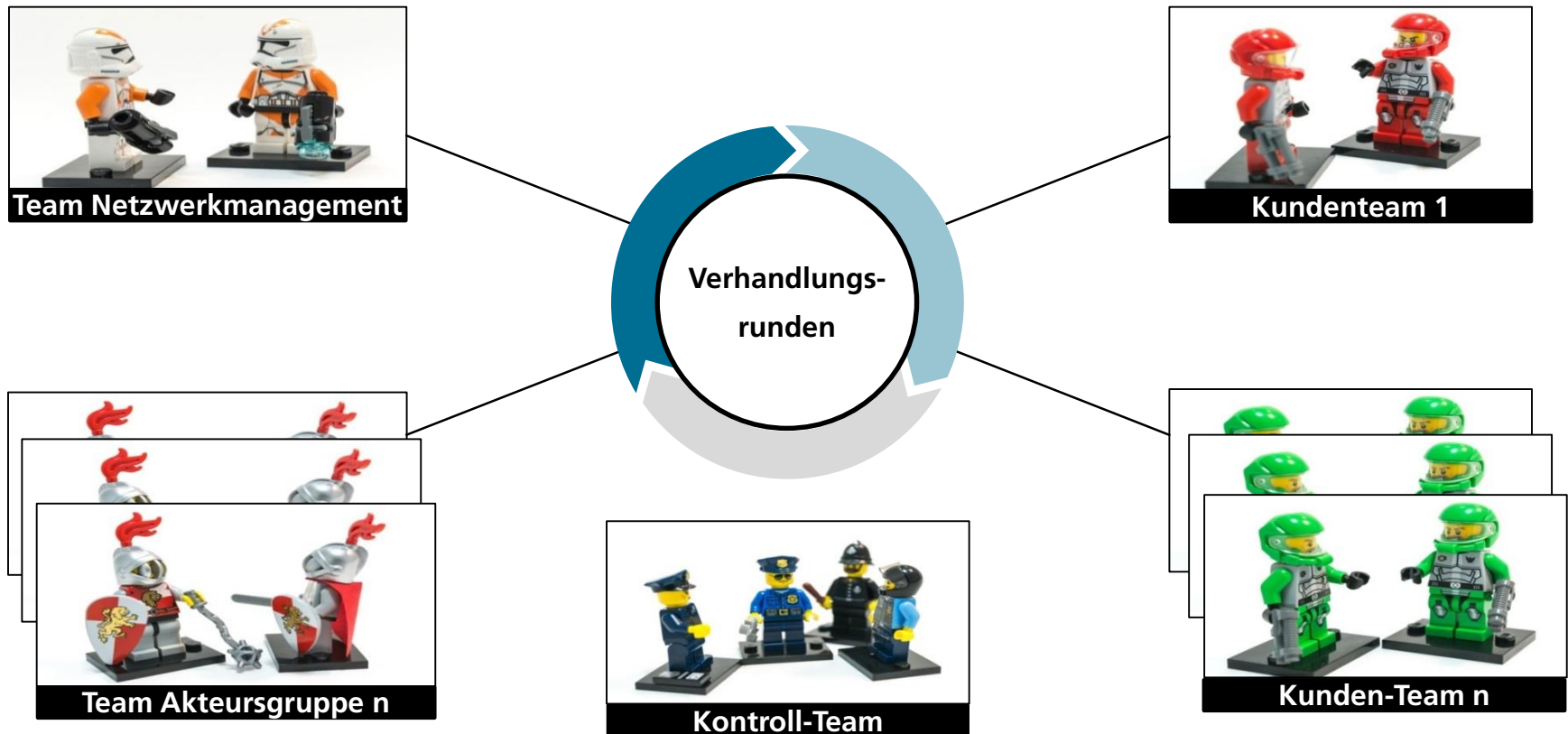
- Einführung in die Methode, Spielleitung, Moderation und Mitwirkung bei der Bilanzierung des Workshops

■ Dokumentation

- Erstellung der wichtigsten Ergebnisse und Implikationen
- Nachbereitung und Anpassungen der gewählten Geschäftsmodellalternative an Learnings des Workshops.

Business Model Clash

Integration von verschiedenen Akteuren



Business Model Clash

Besetzung von Teams



Team Netzwerkmanagement

Vertritt das Geschäftsmodell des Netzwerk als Leistungsanbieter

Netzwerkmanagement, -Kümmerer und -Impulsgeber, ggf. in einer Person



Team Akteursgruppe n

Vertritt das eigene Geschäftsmodell gegen das Geschäftsmodell des Mitbewerbers

Mitglieder, ggf. in Rolle von Konkurrenten



Kundenteam 1



Akteurs-Team n

Vertreten die Netzwerk-Kunden und weitere Stakeholder
Anspruchsgruppen und fachliche, politische Experten oder Meinungsbildner des externen Netzwerkumfelds



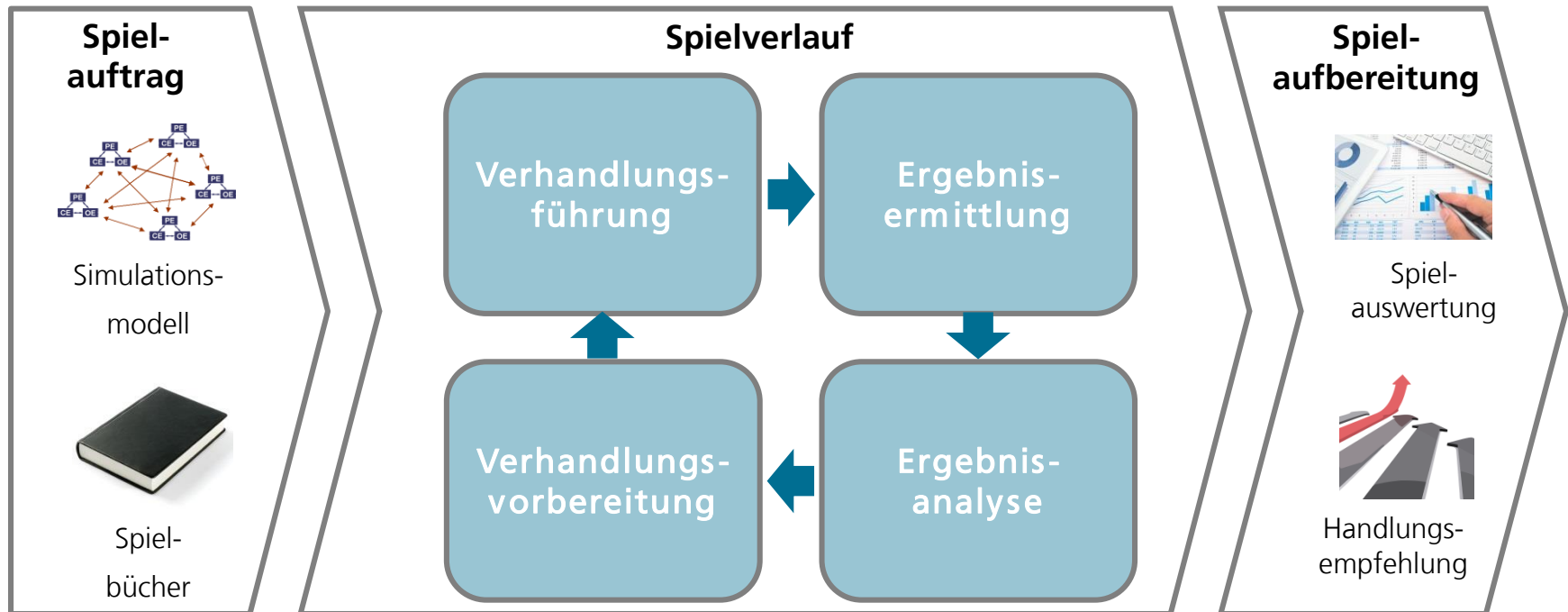
Kontroll-Team

Spielleitung

- Einführung von »Schocks«
- Dokumentation
- Bewertung

Business Model Clash

Spielaufbau



Ihre Ansprechpartnerinnen



Fraunhofer IAO
Inka Woyke
Nobelstraße 12
70569 Stuttgart

Telefon +49 711 970-5109
inka.woyke@iao.fraunhofer.de
www.iao.fraunhofer.de



Fraunhofer IAO
Andrea Rößner
Nobelstraße 12
70569 Stuttgart

Telefon +49 711 970-5148
Andrea.roessner@iao.fraunhofer.de
www.iao.fraunhofer.de

www.dienstleistung.iao.fraunhofer.de
www.servlab.eu