



# Business Process Engineering

Wintersemester 2023/2024

## Business Model Innovation

# Agenda

- Vier Dimensionen-Konzept (Universität St. Gallen)
- 55 Business Model Innovation Pattern Cards
- Diskussion
- Business Models am Beispiel Amazon
- Vorstellung: Das *Kleine Helden* KI-Tool
- Ist/Soll-Analyse



# Business Model Innovation in der Praxis



Welche Tools / Hilfsmittel gibt es die beim Thema Business Model Innovation unterstützen können?

- Customer Journey Map
- Minimum Viable Product
- Business Model Canvas
- Business Model Innovation Pattern Cards

*“a business model is nothing else than a description of the value a company offers to one or several segments of customers and the architecture of the firm and its network of partners for creating, marketing and delivering this value and relationship capital, in order to generate profitable and robust revenue streams.”*

*(Bouwman, Faber, Haaker, Kijl, de Reuver)*

# 4-Dimensionen-Konzept (St. Gallen)

<b>WER</b>	Wer sind unsere Kunden? Welche Zielgruppen gibt es?	Externe Dimensionen
<b>WAS</b>	Was versprechen wir ihnen? Welche Vorteile haben Kunden und Partner, die im Wertschöpfungszenrum eingebunden sind?	
<b>WIE</b>	Wie werden Leistungen hergestellt (Wertschöpfungskette)? Wie ist das Unternehmen aufgebaut und liefert es Mehrwerte?	Interne Dimensionen
<b>WERT</b>	Wie verdient das Unternehmen Geld?	

„Man spricht von Business Model Innovation, wenn **wenigstens zwei Dimensionen** verändert werden“  
(vgl. Gassmann et al. 2013, S.6)

# 55 Business Model Innovation Pattern Cards I

Studie der Universität St. Gallen besagt, dass die 90% aller neuen Geschäftsmodelle auf einer Rekombination von lediglich 55 Mustern beruhen

- Beispiel: Razor and Blade = Verkauf günstiger Geräte und dazu teuren Nachfüll-Produkten (HP Inkjet-Drucker, Nespresso-Maschinen)

Vorgehen aus vier Schritten:

- **Initiierung:** Analyse des Geschäftsmodells
- **Ideenfindung:** Entwicklung neuer Ideen mithilfe der 55 Business Cards
- **Integration:** Prüfen, ob das Modell in der Praxis funktioniert
- **Implementierung:** Rechtzeitiges Abholen aller Zielgruppen, um Skepsis der Menschen ggü. Veränderungen entgegenzuwirken



# 55 Business Model Innovation Pattern Cards II

Ihr seid dran!



# Diskussion.

- Welche Karte hat euch überrascht?
- Bei welchen Karten seht ihr die größte Relevanz/ das größte Potenzial?
- Mit welchem Business Model seht ihr euch häufig konfrontiert?
- Welche Business Models sind auf Amazon anwendbar?



# Business Models am Beispiel Amazon

#	Business Model	Beispiel
1	Add-On	Prime, Music
2	Affiliation	Affiliate Program
10	Customer Loyalty	Prime(day)
11	Digitalization	Kindle, Video
12	Direct Selling	Amazon Basic, Fire
13	E-Commerce	Online-Shop
14	Experience Selling	Pop-Up Store*
15	Flatrate	Prime, Music
18	Freemium	Prime spart Lieferkosten
25	Leverage Customer Data	

#	Business Model	Beispiel
28	Long Tail	Amazon Store
35	Pay per Use	Filme leihen
39	Razor&Blade	Kindle
41	Revenue Sharing	Affiliate Program
47	Solution Provider	breites Angebot: z.B. Bohrer, Dübel, Schrauben, Staubsauger
48	Subscription	Prime (Video)
49	Supermarket	Online-Shop
57	Virtualization	Workspaces
59	Objects as Point of Sale	Dash*

\*gibt es nicht mehr



# Vorstellung: Das *Kleine Helden* KI-Tool

- Konfiguration individueller Kinderbücher auf einer Website
- Konfigurationsmöglichkeiten:
  - Wahl aus drei verschiedenen Geschichten
  - Alter
  - Foto
  - Geschlecht
  - Buchgröße (12x12cm oder 20x20cm)
  - Optionale Widmung (kostenlos)
  - Optionale Geschenk
- Nach Generierung des Buches: Anzeige einer Vorschau mit Wasserzeichen (=Kopierschutz)
- Anzeige Gesamtpreis inkl. Versandkosten
- Digitale Rechnung per E-Mail
- Druck + Versand über Druckdienstleister

# Ist-/Soll Analyse

- Dient der Identifizierung der aktuellen Situation im Unternehmen und wie diese durch Maßnahmen verändert werden kann. Die Ziel-Situation wird in der Soll-Analyse festgelegt und dokumentiert.
  - Ist – Analyse der aktuellen Situation des Unternehmens, ggf. in Bezug auf einen bestimmten Aspekt
  - Soll – Analyse der (potenziellen) Situation nach Umsetzung der Maßnahmen
  - Maßnahmen – Dokumentation der geplanten Maßnahmen



# IST

## Kunden

Wie nutzen Kunden jetzt die Angebote des Unternehmens?

Wie zufrieden sind Kunden mit unseren Services?

Die Ursachen für Zufriedenheit, Unzufriedenheit und Reklamation sind?

## Betriebliche Abläufe (Prozesse)

Welche Kernprozesse (Produktion, Verkauf, Service) sind betroffen?

Welche unterstützenden Prozesse (Auftragsmanagement, Einkauf, IT, Buchhaltung usw.) sind betroffen?

## Mitarbeiter

Wie zufrieden sind die Mitarbeiter jetzt mit den bestehenden IT-Lösungen?

Wie gut ist das Know-How der Mitarbeiter bei der IT-Nutzung?

Welche Aufgaben hat die IT-Mannschaft im Haus und wie gut ist diese ausgelastet?

## Bestehende IT-Umgebung

Welche Server (Anzahl, Typ) sind derzeit im Einsatz?

Wie gut ist die Netzwerk-Struktur?

Welche Arbeitsplatzrechner (PCs) und Mobilgeräte sind derzeit im Einsatz?

Wie zufrieden sind die Mitarbeiter jetzt mit den bestehenden IT-Lösungen?

## Zahlen

Was und wie sind die relevanten Zahlen (Umsatz, Cash-Flow, Deckungsbeitrag, Ergebnis) im betroffenen Bereich?

Welche Höhe und Struktur haben die laufenden IT-Kosten (Wartung, Mitarbeiter) derzeit?

# SOLL

## Kunden

Wie nutzen Kunden zukünftig unsere Leistungen und Angebote?

Was ist dann im Vergleich zu jetzt besser?

## Betriebliche Abläufe (Prozesse)

Welche Prozesse sind neu oder wurden angepasst?

Was läuft besser?

## Mitarbeiter

Wie nutzen Mitarbeiter zukünftig die IT? Welche Verbesserungen gibt es dadurch für sie?

Wie haben sich die Aufgaben und Größe der IT-Mannschaft verändert?

## Zukünftige IT-Umgebung

Welche Server (Anzahl, Typ) werden betrieben?

Wie sieht die Netzwerk-Struktur aus?

Welche Arbeitsplatzrechner (PCs) und Mobilgeräte sind derzeit im Einsatz?

Welche externen Services (SaaS, Cloud-Services) werden genutzt?

## Soll-Zahlen

Wie sehen die relevanten Zahlen (Umsatz, Cash-Flow, Deckungsbeitrag, Ergebnis) im betroffenen Bereich?

Wie sehen die laufenden IT-Kosten dann aus?

# MASSNAHMEN

## Kunden

Welche neuen IT-Services müssen für Kunden implementiert werden?

Welche bestehenden IT-Services müssen verbessert werden?

## Betriebliche Abläufe (Prozesse)

Welche neuen Prozesse müssen definiert werden?

Welche bestehenden Prozesse müssen verbessert werden?

Welche bestehenden Prozesse müssen verworfen und neu definiert werden?

## Mitarbeiter

Welche neuen internen IT-Services müssen implementiert werden?

Welche bestehenden internen IT-Services müssen verbessert werden?

Welche IT-Schulungen müssen für Mitarbeiter durchgeführt werden?

Wie können wir für die laufende Weiterbildung der Mitarbeiter sorgen?

Welche Änderungen in der IT-Mannschaft braucht es?

## Zukünftige IT-Umgebung

Welche neuen IT-Infrastruktur-Komponenten braucht es?

Welche bestehende IT-Infrastruktur muss angepasst werden?

Welche IT-Infrastruktur-Komponenten können ausgeschieden werden?

Welche externen Services werden benötigt?

# Aufgabe 3!

- Macht eine Ist/Soll-Analyse für *Kleine Helden* für die Einführung des KI-Tools. Benutze dafür die bereitgestellte Anleitung sowie das Template.
- Identifiziert eine Karte, um das Geschäftsmodell zu optimieren. Orientiert euch auch hier an der Einführung des KI-Tools. Begründet eure Wahl kurz.



# Quellen

- <https://bit.ly/313eGUG>
- <https://bit.ly/2Xdvzel>





# Business Process Engineering

Wintersemester 2023/2024

Dr. Andreas Scharf