

## 1.6. INNOVATIONSMANAGEMENT: NEUE GESCHÄFTSMODELLE



### ZIELE DIESER WERKSTATT ...

- Die Corona-Krise hat an den Tag gebracht, was wir seit längerem wussten: Viele von uns sind nur unzureichend gegen Krisen gewappnet.
- Was können wir also machen, um besser für zukünftige Herausforderungen gerüstet zu sein?
- Zunächst können wir unsere Geschäftsmodelle prüfen. Denn häufig sind die derzeitigen Geschäftsmodelle veraltet und haben keine geeigneten Antworten auf die Veränderungen in den Märkten und Technologien – es lief bisher ja auch so ganz gut.
- In dieser Werkstatt wollen wir Ideen und Möglichkeiten erarbeiten, wie mittelständische Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig und entscheidend stärken können, indem sie für ihr Unternehmen neue Geschäftsmodelle entwickeln.

### WERKZEUGE

- Canvas zur Geschäftsmodellentwicklung
- ZIEL-Vorgehensmodell
- Design-Thinking
- Käufer-Nutzen-Matrix
- winFORS®-Gestaltungsmodell
- Sechs Nutzenhebel
- Blue Ocean Strategien

### INHALTE

#### Zielfeld bestimmen

- Das Branchen-Strategieprofil erstellen
- Zielgruppen eingrenzen
- Pains & gains ermitteln

#### Ideen generieren

- Copy left copy right Optionen
- Möglichkeiten durch Digitalisierung
- Neue Zukunftschancen durch Circular-Economy-Ansätze

#### Ergebnisse bewerten

- Geschäftsmodell-Prototyp: Bewertung durch Kunden
- Die vier Bewertungskategorien für nachhaltige Geschäftsmodelle

#### Lösung umsetzen

- Erste Sammlung von Aufgaben und Maßnahmen zur Umsetzung der gefundenen Lösung

### WAS DABEI HERAUSKOMMT...



MODERATOR: ROBERT SILBERHORN