



## **Methoden und Konzepte für die Geschäftsmodellentwicklung**

Dipl-Soz. Stefanie Demmler, Freie Universität Berlin (FUB), Institut für Informatik, AG  
Netzbasierende Informationssysteme (AG NBI), Königin-Luise-Str. 24/26, Raum 108, 14195  
Berlin, [demmler@fu-berlin.de](mailto:demmler@fu-berlin.de)

- Ziele und Ablauf
- Von mindestens 30 Geschäftsideen gehört haben
- 3 Methoden zur Geschäftsmodellentwicklung kennenlernen
- Mindestens 10 erfolgreiche Geschäftsmodelle kennenlernen
- 1 Hausaufgabe mitnehmen





Eigenständige Entwicklung, Planung und Präsentation von Geschäftsmodellen aus dem IT-Bereich.

Eigenständige Erarbeitung von relevantem Fach- und Gründungswissen in Teams.

Selbständige Erstellung eines Businessplans im Team.

- Entwicklung, Planung und Präsentation eines Geschäftsmodells
- Zielgruppendefinition
- Ableitung von Abgrenzungs-, Alleinstellungsmerkmalen, Wettbewerbsvorteilen
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Marketingplanung
- Finanzierungskonzeption
- Planrechnungen
- Businessplanerstellung
- Erstellung einer funktionellen Demoversion

12.04.2010	Einführung in die Aufgabenstellung, Klärung Ablauf, Organisatorisches, Methoden und Konzepte zur Geschäftsmodellentwicklung
19.04.2010	Geschäftsmodellentwicklung und -bewertung, Teamentwicklung, Einführung Projektmanagement: Erstellung von Arbeitspaketen und Definition Meilensteine in den Teams
26.04.2010	Der Prozess der Geschäftsmodellentwicklung: Chancen und Herausforderungen  Gast: M. Nieman, Ontonym GmbH, Berlin
03.05.2010	Präsentation: Geschäftsidee, Meilensteine und Arbeitspakete der Teams  Erarbeitung der Arbeitspakete

10.05.2010	Inhalte und Zweck eines Businessplans Erarbeitung der Arbeitspakete, Coaching
17.05.2010	Meilenstein I, Präsentation der Ergebnisse aus den Teams: <i>Geschäftsmodell, Zielgruppendefinition, Abgrenzungs-, Alleinstellungsmerkmalen, Wettbewerbsvorteilen, Team</i> Feedback durch Gäste, Festlegung der weiteren Arbeitsschritte, Projektarbeit
24.05.2010	entfällt (Pfingsten)
31.05.2010	Markt- und Wettbewerbsforschung Erarbeitung der Arbeitspakete, Coaching
07.06.2010	S. Dörr, PR-Agentur get together kommunikation, Potsdam "Wie gewinne ich Kunden? Erfolgsmerkmale eines kundenorientierten Marketings"
14.06.2010	Meilenstein II, Präsentation der Ergebnisse aus den Teams: <i>Markt- und Wettbewerbsanalyse, Marketingplanung, Demoversion, Feedback durch Gäste,</i> Festlegung der weiteren Arbeitsschritte, Projektarbeit

21.06.2010	N.N. "Finanzplanung und Finanzierung" Erarbeitung der Arbeitspakete, Coaching
28.06.2010	Erarbeitung der Arbeitspakete, Coaching profund - Die Gründungsförderung der Freien Universität Berlin: "Angebote und Unterstützungsmöglichkeiten für Gründende und Gründungsinteressierte an der FUB" Erarbeitung der Arbeitspakete, Coaching
05.07.2010	Erarbeitung der Arbeitspakete Coaching <b>Abgabe Businessplan (3 x in Papierform und als Word-Dokument): 08.07.2010</b>
12.07.2010	Abschlusspräsentation

## **Scheine werden benotet**

### Gewichtung

1/3 Präsentationen (max. 10 Minuten)

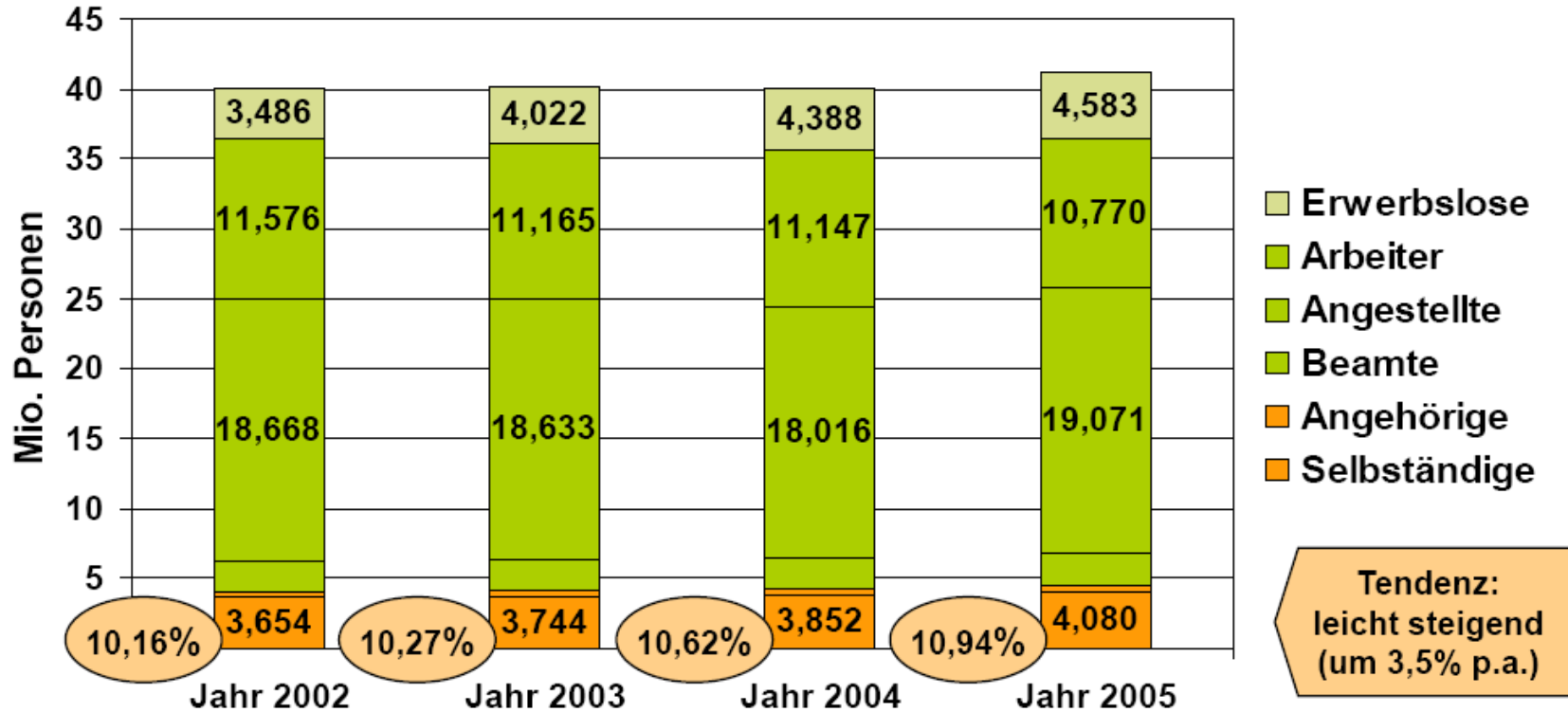
2/3 Businessplan (Autorenkennzeichnung notwendig)

Anwesenheit (kann die Endnote na oben/nach unten korrigieren)

**ohne Vorbesprechungen kein Schein**  
**ohne Businessplan (Papier + elektronisch & Präsentation bei der Vorrunde) → kein Schein**

# Etwa 10% der Erwerbspersonen sind selbständig

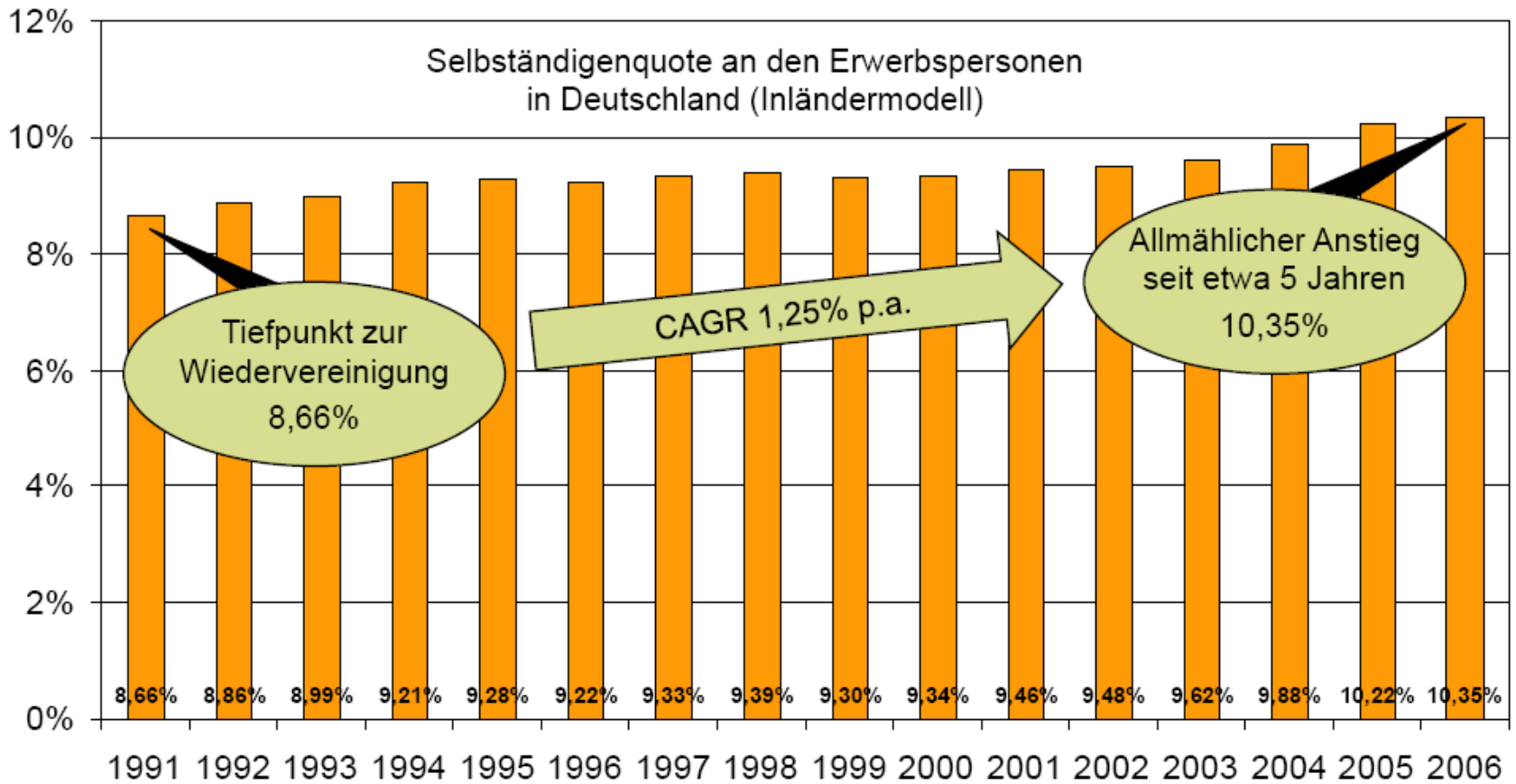
## Statistik der Erwerbstätigen in Deutschland



Frauenanteil bei Selbständigen: etwa 30%  
inkl. mitarbeitende Angehörige: etwa 35%

Quelle: Statistisches Bundesamt; [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

Aus: Prof. Dr. Achim Michalke: Selbständigkeit, Die Persönlichkeit des Unternehmers, Wolfenbüttel, September 2007  
[www.symferon.de/cms/fileadmin/download\\_files/corporate\\_leadership/Personlichkeit\\_des\\_Unternehmers.pdf](http://www.symferon.de/cms/fileadmin/download_files/corporate_leadership/Personlichkeit_des_Unternehmers.pdf)

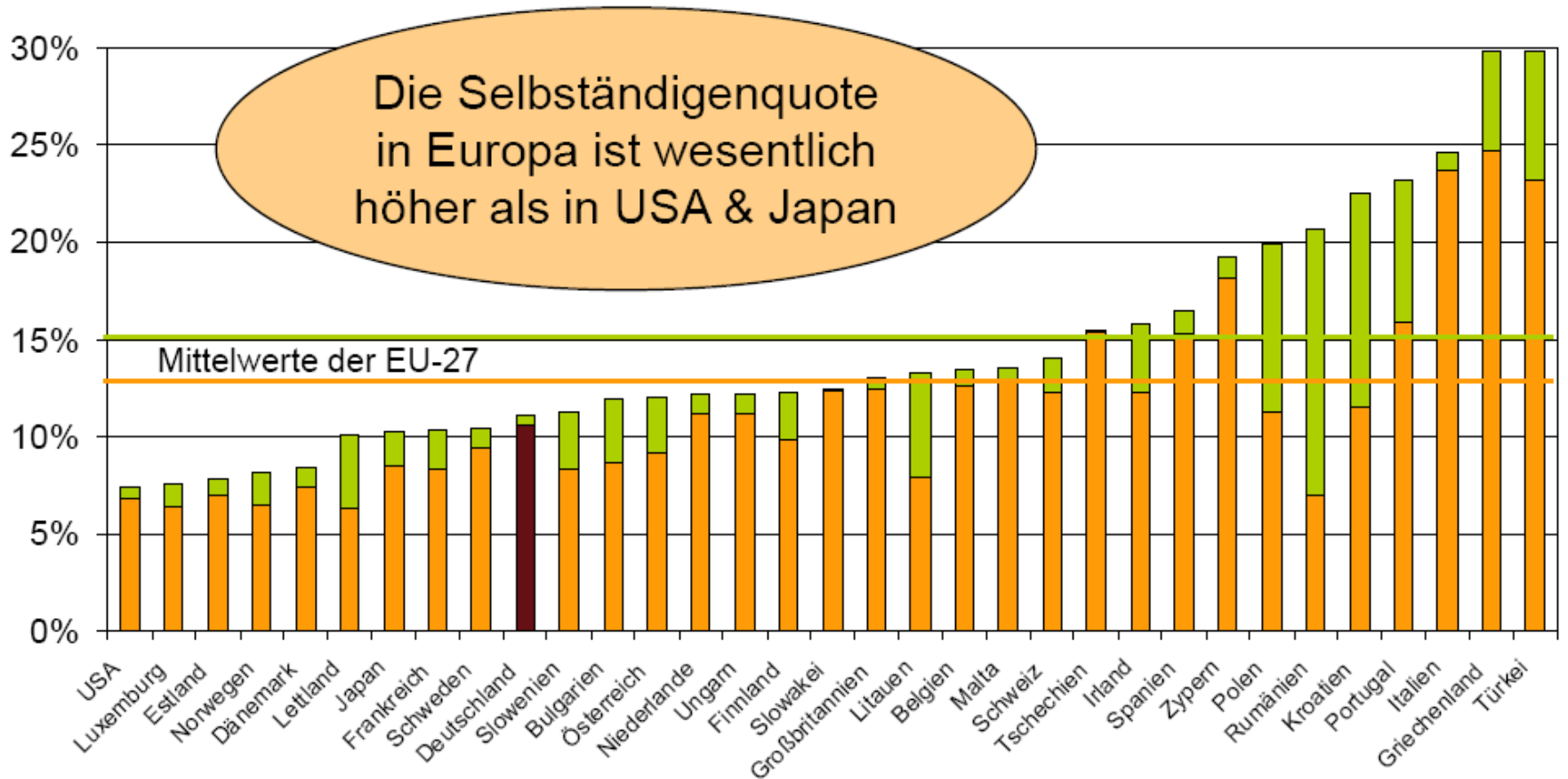


Quelle: Statistisches Bundesamt; [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

Aus: Prof. Dr. Achim Michalke: Selbständigkeit, Die Persönlichkeit des Unternehmers, Wolfenbüttel, September 2007  
[www.symferon.de/cms/fileadmin/download\\_files/corporate\\_leadership/Persoenlichkeit\\_des\\_Unternehmers.pdf](http://www.symferon.de/cms/fileadmin/download_files/corporate_leadership/Persoenlichkeit_des_Unternehmers.pdf)

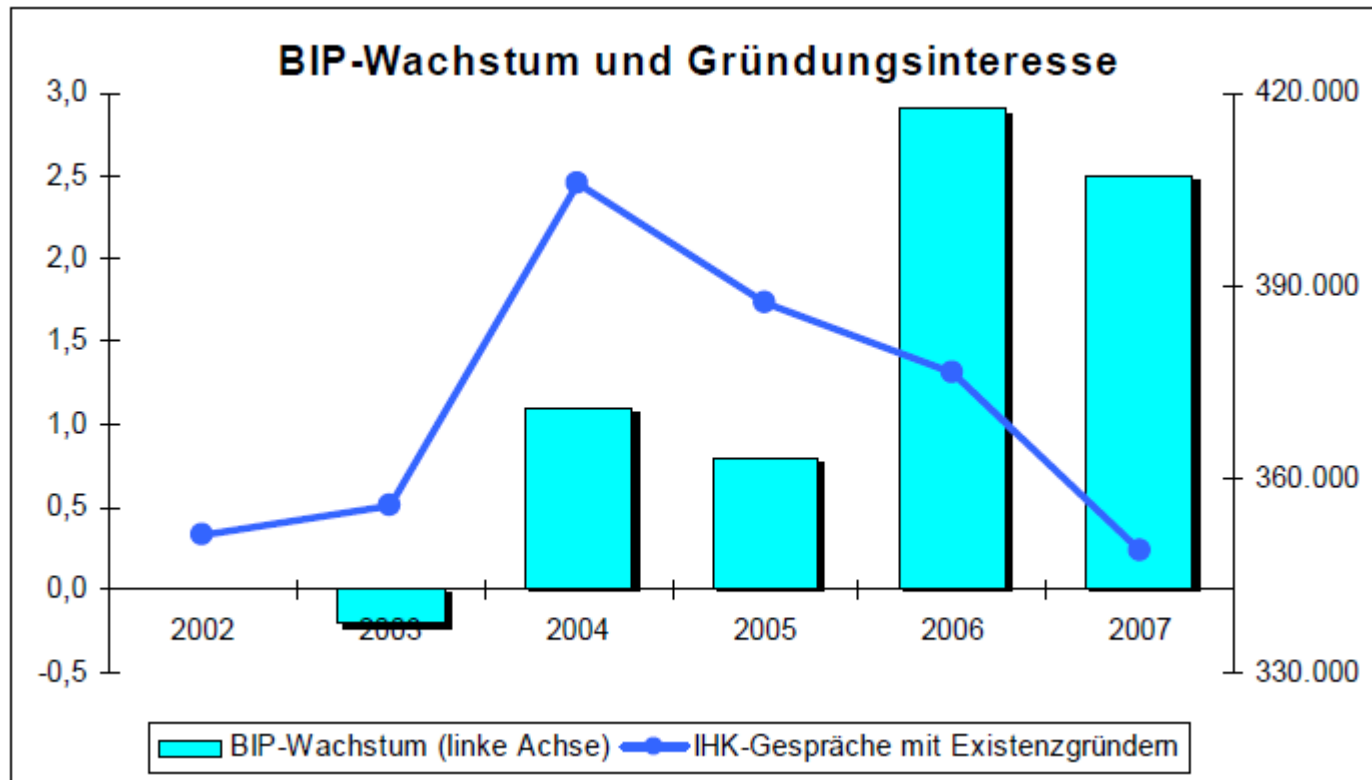
### Selbständigenquote in Europa und ausgewählten Industrienationen

Industrie & Handel Landwirtschaft



Aus: Prof. Dr. Achim Michalke: Selbständigkeit, Die Persönlichkeit des Unternehmers, Wolfenbüttel, September 2007  
 www.symferon.de/cms/fileadmin/download\_files/corporate\_leadership/Personlichkeit\_des\_Unternehmers.pdf

## Aufschwung dämpft Gründungsneigung Abschwung beflügelt Gründungsneigung



Aus: Deutscher Industrie- und Handelskammertag, Gründungsflaute im konjunkturellen Aufschwung- DIHK-Gründerreport 2008



**Welche Geschäftsidee von der Sie kürzlich gehört haben, hat Sie beeindruckt?**

# Geschäftsmodell- entwicklung



**Ansatz 1:**  
**Problemlösungen entwickeln**

**Welche Probleme haben Sie schon immer  
geärgert?**

**Welche Geschäftsmodelle lösen  
Probleme?**

# Geschäftsideen, die Probleme lösen:



# Das Problem: Müslis sind langweilig



# Die Lösung:

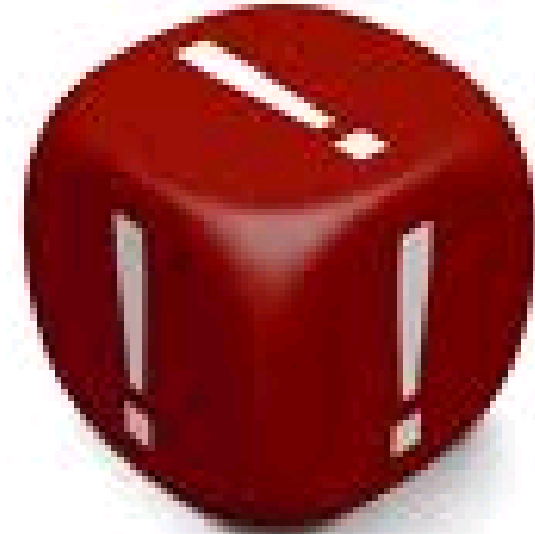
## **Dein individuelles Bio-Müsli**

Jetzt Lieblingsmüsli aus 80 Zutaten mixen. Wir liefern es Dir direkt nach Hause.



- Was nervt beim Einkaufen?
- Woran hapert es, den richtigen Partner zu finden?
- Was ist ineffizient im Internet?
- Welche Probleme gibt es im Bildungsbereich?

- Zeit
- Preis
- Qualität
- Image
- Individualität
- Format
- .....



1. Was nervt Sie?
2. Welches Produkt oder welche Dienstleistung könnte das Problem lösen?

5 Minuten Zeit



## Ansatz 2: Trending

**Welche Trend zeichnen sich ab?  
Welche Geschäftsideen profitieren  
von diesen Trends?**





## Welche Geschäftsideen, die von Trends profitieren, kennen Sie?

5 Minuten Zeit

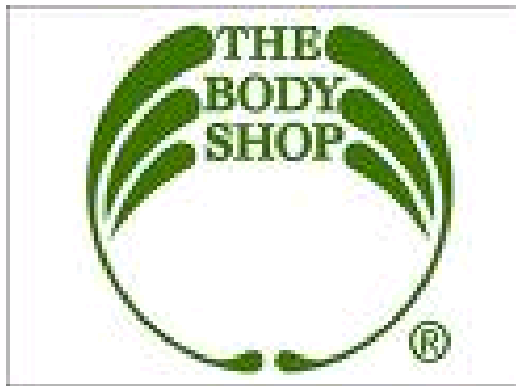


## **Ansatz 3: „Think different“**

**Welches Produkt oder  
welche Dienstleistung  
könnte in anderer Form,  
Größe, zu einem anderen  
Preis oder mit anderem  
Image anbieten?**



## Geschäftsideen, die anders sind...



Konzentrat  
+  
Wasser  
=  
Saft

  
not guilty®

## Welche Geschäftsideen kennen Sie, die anders sind?

5 Minuten Zeit



# Was ein gutes Geschäftsmodell leisten muss:

- Klare Marktvorteile/Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten
- Einen Vorsprung vor Imitatoren sichern
- Vor technologischer Veralterung schützen
- Vor wirtschaftlicher Veralterung schützen
- Den Finanzierungsaufwand minimieren
- Marketing als integraler Bestandteil des Geschäftsmodells

# Erfolgsprinzipien:

- Einfachheit
- Skalierbarkeit
- Risikominimierung



## Fragen

