

Innovative Geschäftsmodelle im Handwerk gestalten.

Der Begriff Geschäftsmodellinnovationen ist heute in aller Munde. Wissenschaft, Wirtschaft und Medien überschlagen sich dabei, zu erkennen wie neue Geschäftsmodelle die Strukturen von Branchen und deren dominante Logik durchbrechen. Uber, AirBnB und andere zeigen dabei, dass hierfür nicht unbedingt Big Player notwendig sind. Im Gegenteil sind es viele Start-Ups oder KMU, die mit innovativen Ansätzen sehr erfolgreich im Markt bestehen oder diesen sogar grundlegend verändern.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten ein Geschäftsmodell zu beschreiben. Nach der Definition des St. Galler Business Model Navigators™ wird ein Geschäftsmodell durch vier Dimensionen beschrieben – Who, What, Why, How? Also wer ist die Zielgruppe, was ist das Alleinstellungsmerkmal, wie sieht das Erlösmodell aus und mit welchen Ressourcen kann das Angebot effizient erstellt und erfolgreich vertrieben werden. Diese Beschreibung ist dabei deckungsgleich mit dem ebenfalls bekannten Ansatz des Business Model Canvas. Man spricht hier von einer Blaupause, wie ein Unternehmen Geld verdient.

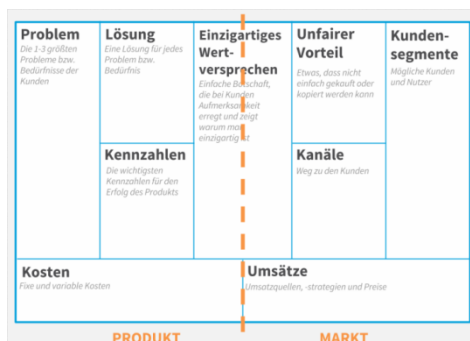
Eine Innovation des Geschäftsmodells bedeutet nach dem St. Galler Ansatz nun, dass mindestens zwei der vier Dimensionen gegenüber dem verändert werden, wie es „normalerweise“ gemacht wird. Aber was bedeutet das nun für das Handwerk? Braucht das Handwerk Geschäftsmodellinnovationen? Wie kann es welche vorhandenen Tools nutzen und was kann das Ergebnis sein?

Zunächst einmal ist festzuhalten, dass es das eine Handwerk nicht gibt und eine gewerkespezifische Betrachtung grundsätzlich sinnvoll erscheint. Eine Pauschalisierung dieser Art passt nicht zur Vielschichtigkeit des Handwerks. Dennoch sind die vorhandenen Tools zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle universell einsetzbar. Weiterhin gibt es verschiedene Herausforderungen und Trends, die sich durch alle Bereiche ziehen. Sei es beispielsweise die Digitalisierung, die Veränderung von Kundenbedürfnissen und der Gesellschaft allgemein, potenzielle Konkurrenz durch neue, bisher nicht im Fokus stehende, Unternehmen usw.

Die Methoden.

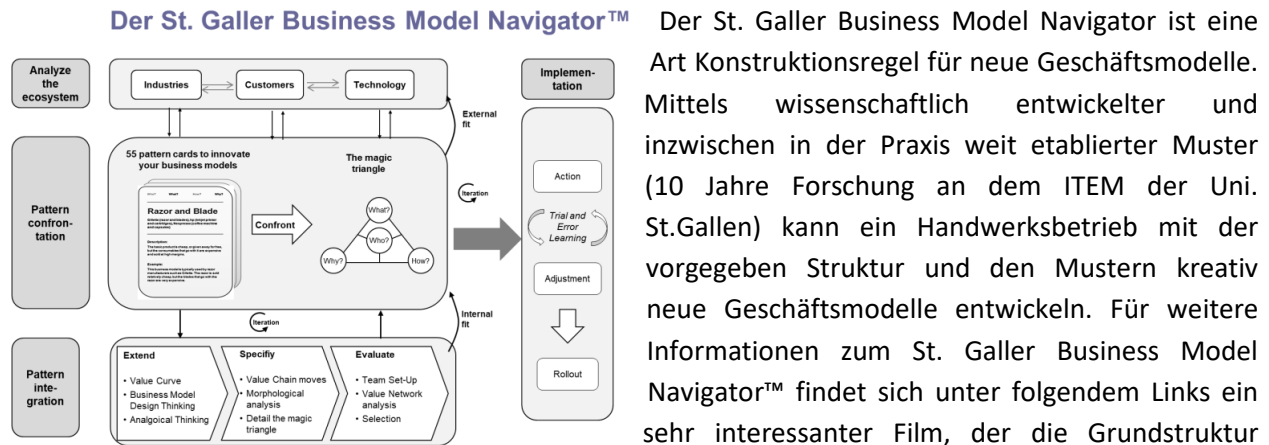
Im Rahmen des Seminars soll eine intelligente Kombination verschiedener Ansätze und Methoden das Thema „Geschäftsmodellinnovation“ in das Handwerk tragen. Nach einer kurzen Vor- und Gegenüberstellung der verschiedenen Methoden soll der inhaltliche Fokus auf den St. Galler Business Model Navigator™ gerichtet werden.

1. Methode: Das Business Model Canvas



Das Business Model Canvas ist das weltweit anerkannteste Beschreibungsmuster für ein Geschäftsmodell. Mittels neun klar definierten Feldern kann ein Handwerksbetrieb sehr strukturiert sein bisheriges Geschäftsmodell beschreiben. Dabei ist die Nutzung sehr einfach nachvollziehbar und zugleich effizient.

2. Methode: Der St. Galler Business Model Navigator™



beschreibt sowie ein Interview mit Prof. Gassmann zum Thema Digitale Transformation.

<https://www.youtube.com/watch?v=Jb0YzYW05nk>

<https://www.youtube.com/watch?v=D3PxTLtPFAI>

Und was kann das Ergebnis sein?

Es gibt inzwischen einige Handwerksbetriebe, die im Zuge der Digitalisierung ihr Geschäftsmodell umfassend geändert haben und damit sehr erfolgreich sind. Angefangen beim Brötchen-Abo“ über Sanitär-Zubehör-Flatrates und Pay-per Use-Modelle bis hin zu innovativen Plattformen, die auf ganz neue Weise bestehende Handwerksbetriebe und neue Kunden zusammenführen. Andere wiederum können sich am Markt nicht halten, obwohl sie jahrzehntelang sehr erfolgreich waren. Sie haben es versäumt an ihrem Geschäftsmodell zu arbeiten.

Aber im Verhältnis sind es nur wenige Betriebe, die Zeit, Ressourcen und Know-How haben oder überhaupt den Bedarf sehen sich mit dem Thema zu beschäftigen. Dabei ist die Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells keine Zauberei, sondern kann mit den vorgestellten Tools sehr strukturiert und schnell durchgeführt werden.