

# Wer jetzt nicht innoviert, verliert!

Die (Geschäfts-)Welt hat sich fundamental verändert – und das innerhalb nur weniger Jahre. Business-Innovation und neue Geschäftsmodelle sind das Gebot der Gegenwart und Zukunft. Ich zeige aktuelle Zahlen und Fakten – und vor allem, wie Innovation gelingt.

Es wird viel über Geschäftsmodell-Innovation gesprochen und berichtet. Die allermeisten Unternehmer und Führungskräfte sind sich bewusst, dass es jetzt gilt, entschlossen zu handeln. Nur fehlt es bei den meisten KMUs noch immer an der konkreten Umsetzung. Die Branche macht dabei keinen wesentlichen Unterschied mehr aus. Fast alle Branchen sind betroffen, der IT-Channel teils noch mehr als andere Branchen. Verschiedene aktuelle Studien zeigen denn auch ein klares Bild, das auf KMUs aller Branchen zutrifft:

## Der Wettbewerbsdruck hat sich verstärkt

Mehr als 8 von 10 KMUs sagen, dass sie den Wettbewerbsdruck heute stärker spüren als in den vergangenen Jahren. Der weiterhin starke Preiskampf und das boomende Cloud-Business erhöhen den Druck. Wer jetzt nicht beginnt, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, wird von Wettbewerbern regelrecht überholt und abgehängt werden. Dies erklärt denn auch die nächste Erkenntnis:

## Das bisherige Geschäftsmodell wird nicht mehr funktionieren

Mehr als 9 von 10 KMUs glauben, dass ihr bestehendes Geschäftsmodell in den nächsten Jahren nicht mehr funktionieren wird. Wer jetzt nicht systematisch und konsequent gegensteuert, wird den Erfolg und die Zukunft seines Unternehmens nicht sichern können. Sie wissen, dass sie umdenken und ihr Unternehmen weiterentwickeln müssen. Das zeigt sich auch in der nachfolgenden Aussage:

## Über das Geschäftsmodell wird nun nachgedacht

7 von 10 KMUs sagen, dass sie bereits heute daran seien, das eigene Geschäftsmodell zu verändern. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass es oft beim Nachdenken darüber bleibt. Oft fehlen auch schlicht die konkreten Ansatzpunkte, um die Strategie und Umsetzung in Angriff zu nehmen. Dies zeigt sich in der nächsten Tatsache:

## Neue Geschäftsmodelle sind bereits umgesetzt

Gerade einmal 1 von 30 KMUs hat bereits neuartige Geschäftsmodelle auch tatsächlich umgesetzt. Noch wird die Geschäftsmodell-Innovation vielerorts stiefmütter-

### DER AUTOR



Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 18 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in den Bereichen Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing, Verkauf sowie Produkt- und Preismanagement. Unter anderem war er Business-Unit-Leiter beim IT-Distributor Also und baute in dieser Funktion einen neuen Geschäftsbereich für Services auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner sowie Verwaltungsrat und Beirat verschiedener KMUs und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Projektleiter oder Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien. Zu seinen Kunden gehören unter anderen IT-Fachhändler, IT-Dienstleister, Systemintegratoren und Softwarehersteller.

[www.ledergerber-partner.ch](http://www.ledergerber-partner.ch)

Raphael Ledergerber schreibt in seiner Serie im «IT-Markt» über betriebswirtschaftliche Themen.

lich behandelt. Die Vorgehensweise scheint oft unklar zu sein. Es fehlt dann einfach auch an der Systematik. Und es stimmt: Im Innovationsbereich ist ein systematisches Vorgehen noch deutlich entscheidender für den Erfolg als in anderen Disziplinen der Unternehmensführung.

## Geschäftsmodell-Innovation einfach und wirksam umgesetzt

Mit der für IT-KMUs entwickelten Geschäftsmodell-Karte erhalten und behalten Sie den Überblick. Damit können Sie Ihr Geschäftsmodell auf einer einzigen Seite abbilden und dieses gezielt weiterentwickeln. So stellen Sie sicher, dass alle Elemente des Geschäftsmodells uneingeschränkt konsistent bleiben: Unternehmensstrategie, Kunden, Marktbearbeitung, Nutzenangebot, Ertragsmodell und Leistungserbringung. Mehr über einfach umsetzbare Geschäftsmodell-Innovation lesen Sie in der letzten «IT-Markt»-Ausgabe 06.

## Angebot für «IT-Markt»-Leser

Legen Sie jetzt los und sichern Sie sich eine der stark limitierten, kostenlosen Geschäftsmodell-Karten im A0-Grossformat mittels kurzer Anfrage an: [ledergerber@ledergerber-partner.ch](mailto:ledergerber@ledergerber-partner.ch)

Quellen: KMU-Studien von Switzerland Global Enterprise, 2017; Swissmem, 2016