

# Geschäftsmodell-Innovation: So richten Sie sich auf Zukunft und Erfolg aus

Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit. Hunderte IT-Reseller und IT-Dienstleister machen Jahr für Jahr dicht oder müssen günstig verscherbelt werden, weil sie alleine nicht mehr zukunftsfähig sind. Durchdachte Geschäftsmodell-Innovationsarbeit verhindert dies nicht nur, sondern gestaltet Ihre unternehmerische Zukunft und den Erfolg. Ich zeige Ihnen die Schlüsselfragen dazu.

Das Geschäftsmodell zeigt die Geschäftslogik auf und beantwortet die Schlüsselfrage: Warum bezahlt wer für was wie viel – und wie lösen wir das? Kennen Sie das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens und die Abhängigkeiten zwischen allen Geschäftsmodell-Elementen? Nur, wenn alle 5 Geschäftsmodell-Elemente wie Zahnräder perfekt ineinandergreifen, wird Ihr Geschäftsmodell nachhaltig Erfolg bringen.

## 1. Warum wird bezahlt? – Problemstellungen und Bedürfnisse

- Wie gut kennen Sie die Problemstellungen und Engpässe Ihrer Zielkunden wirklich?
- Wie gut kennen Sie die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Wunschkunden?
- Wie durchdacht machen Sie Ihre kontinuierliche Marktanalyse – einem der wichtigsten Elemente Ihrer Unternehmensstrategie?

## 2. Wer bezahlt? – Zielgruppen

- Welches sind Ihre Zielgruppen, und wie sehen Ihre Wunschkunden aus?
- Wie systematisch machen Sie Ihre Marktbearbeitung und die damit verbundene zielgerichtete Ressourcenallokation?

- Wie einfach fällt Ihnen die Neukundengewinnung und Kundenbindung – wie viel Erfolg bringt damit Ihre Marketing- und Verkaufsstrategie?

## 3. Wofür wird bezahlt? – Nutzenangebot

- Wie sehr ist Ihr Unternehmen noch immer eher produkt- beziehungsweise dienstleistungsorientiert? Wie konsequent denken und handeln Ihre Mitarbeitenden bereits immer zuerst ausschliesslich marktorientiert?
- Wie sehr haben Sie das Kundenerlebnis, die End-to-End-Customer-Experience, systematisch optimiert?
- Was macht Ihr Angebot, die Dienstleistung oder das Produkt einzigartig – Ihre Alleinstellung (USP)?

## 4. Wie viel wird wie bezahlt? – Ertragsmodell

- Wie sehr denken Sie bereits in möglichen Erlösquellen und den sich daraus ergebenden strategischen Optionen?
- Wie verrechnen Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen, mit welchen Preismodellen?
- Wie systematisch haben Sie Ihre Preisstrategie entwickelt und optimiert?

## 5. Wie wird es gelöst? – Leistungserbringung

- Wie effizient sind Ihre Organisationsstrukturen?
- Wie effizient sind die Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens?
- Wie führen Sie und Ihr Führungsteam Ihre Mitarbeitenden – nach welchen Führungsgrundsätzen und wie leben Sie diese, wie messen und verbessern Sie diese? (Mehr darüber in der «IT-Markt»-Ausgabe 03/2019.)

Wie steht es um Ihr Geschäftsmodell? Wie systematisch arbeiten Sie bereits daran? Was läuft bereits gut, was noch nicht gut? Welche Hürden bestehen noch?

Beginnen Sie jetzt und bestellen Sie noch heute die Geschäftsmodell-Karte im A0-Grossformat. Sichern Sie sich eines von 30 kostenlosen Exemplaren mittels einer kurzen E-Mail an [ledergerber@ledergerber-partner.ch](mailto:ledergerber@ledergerber-partner.ch).



Den vollständigen Artikel finden Sie online [www.it-markt.ch](http://www.it-markt.ch)

### DER AUTOR



Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 20 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 anderem 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.