

BUSINESS OPERANDI

*WEGWEISER ZU NEUEN
GESCHÄFTSMODELLEN
FÜR BERATER – COACHES – TRAINER – UNTERNEHMER*



BUSINESS OPERANDI

Die Methode Business Operandi des Ferdinand-Steinbeis-Instituts entstand in einem Forschungsprojekt mit Fördermittel des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg und in Kooperation des Verbands grosshandel-bw. Das Projekt begleitete drei Unternehmen in der Pilotierung eines neuen Geschäftsmodells. Im Zentrum wurde in allen Piloten ein Datenraum entwickelt. Der darüber generierte Austausch an Informationen und damit den dahinterliegenden Daten ist nur ein Teil des Ganzen. Daneben waren noch Aspekte wie geeignete Partner zu finden, die Entwicklung der eigenen Mitarbeiter* und einer Marke für das Produkt oder die Dienstleistung sowie die strategische Planung des Geschäfts- und Finanzierungsmodells wichtig.

Die Methode dient Beratern, Coaches, Trainern, aber auch Unternehmern selbst, schrittweise ein neues Geschäftsmodell zu entwickeln. Es können in Projekten auch nur einzelne Module daraus verwendet werden. Lediglich das Modul der Verifikation des Startprojekts beinhaltet eine übergeordnete Bedeutung. Hiermit kann bereits die Umsetzbarkeit des Vorhabens in überschaubaren Schritten geprüft werden.

Jedes Modul startet mit einer Checkliste. Die weiteren Karten vertiefen die Punkte und erklären auf der Rückseite den Hintergrund und die Methode anhand von Praxisbeispielen. Zwar liegt der Fokus auf digitalen Geschäftsmodelle, analoge sind damit aber nicht ausgeschlossen.

STARTKARTE

UNTERSUCHEN DES STARTSZENARIOS

BRUNNEN-GRÜNDUNG

QR CODE

VERIFIKATION DES STARTSZENARIOS

CHECKLISTE

<input type="checkbox"/>	ALLE NOTWENDIGEN INFORMATIONEN VERFÜGBAR?	1
<input type="checkbox"/>	WIRD DER MARKT SÄHIG?	2
<input type="checkbox"/>	WELCHE PROJEKTPARTNERTYPEN WERDEN BENÖTIGT?	3
<input type="checkbox"/>	IST ES TECHNOLOGISCH UMSETZBAR?	4
<input type="checkbox"/>	WELCHE PROJEKTE KÖNNEN DARAUFGRIFFBAR SEIN?	5

Steinbeis Baden-Württemberg grosshandel-bw

Die Hauptkarte stellt eine Checkliste dar, größtenteils mit mindestens einem Leerfeld. Dieses Leerfeld gibt die Möglichkeit, eigene Schritte hinzuzufügen. Die Checkliste beinhaltet Fragen, die zu den jeweiligen Modulkarten führen. Die Ziffern geben die jeweilige Modulkarte vor. Auf jeder Rückseite wird der Hintergrund zum Modul erklärt. Jedes Modul besitzt eine eigene Farbe zur besseren Orientierung.

*Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir die männliche Form. Wir meinen immer alle Geschlechter im Sinne der Gleichbehandlung..

**WEGWEISER ZU NEUEN
GESCHÄFTSMODELLEN**
FÜR BERATER – COACHES – TRAINER –
UNTERNEHMER

BUSINESS OPERANDI



Die Kopfzeile der Modulkarten zeigt die Nummer der Checkliste. Auf der Vorderseite befindet sich die jeweilige Frage sowie die Aufgabenstellung. Auf der Rückseite wird der Hintergrund dazu erklärt. Zur Unterstützung gibt es ein Beispiel aus der Praxis oder eine Methode.

Befindet sich auf der Rückseite eine Methode kann hierzu die passende Methodenkarten herausgezogen werden. Diese zeigt ein Beispiel auf der Praxis auf und kann analog dazu in das eigene Projekte mit den individuellen Anpassungen übertragen werden.



*WEGWEISER ZU NEUEN
GESCHÄFTSMODELLEN
FÜR BERATER – COACHES – TRAINER –
GESCHÄFTSFÜHRER*

Das Ferdinand-Steinbeis-Institut wünscht viel Erfolg bei
Ihrem Vorhaben!

KONTAKT UNTER:
info@ferdinand-Steinbeis-institute.de