

4.1 Center of Business Model Engineering (CBME)

Marc Rüger, Dietmar Fischer

*»Es ist leichter, anderen mit Weisheit zu dienen, als sich selbst.«
François VI. Duc de la Rochefoucauld (1613–1680)*

Innovationen entstehen in Deutschland nicht nur in »Start-ups«, sondern zum Großteil durch etablierte Unternehmen, die die Innovationen in neuen Produkten und Dienstleistungen zur Marktreife bringen. Um den Wirtschaftsstandort in Deutschland zu stärken, sollte es – neben der Förderung von klassischen Existenzgründungen – im Vordergrund stehen, die Innovationsfähigkeit dieser etablierten Unternehmen zu erhalten. Diese Unternehmen besitzen im Regelfall bereits eine größere Reichweite am Markt als Start-ups. Etablierte Unternehmen steigern ihre Innovationstätigkeit durch gezielte Unternehmensausgründungen (»Corporate Venturing«) außerhalb bestehender räumlicher, organisatorischer und kultureller Unternehmensstrukturen, das Innovationsgeschehen wird gewissermaßen »externalisiert«. Deshalb ist die **Externalisierung von betrieblichen Innovationen** von besonderer Bedeutung.

Die in diesem Buch vorgestellte Methodik zur Geschäftsmodellentwicklung kann durch einen Mix aus unterschiedlichen Arten der Unterstützung erfolgreich umgesetzt werden. Manchmal hilft ein branchenübergreifender Austausch mit Gleichgesinnten mehr als tagelanges Grübeln im eigenen Hause. In anderen Fällen braucht man allerdings einen maßgeschneiderten Ansatz. Aus diesem Grund hat das Fraunhofer IAO ein neues Konzept entwickelt, in dem unterschiedliche Veranstaltungsformate zu einem innovativen Format kombiniert werden: Das Center of Business Model Engineering (CBME).

Dieses bietet einen ausgewogenen Mix aus individueller Beratung und einem unternehmensübergreifenden Austausch. Gemeinsam mit den Experten des Fraunhofer IAO erlernen Unternehmen, wie sie ihr Geschäftsmodell strukturiert anpassen können und profitieren gleichzeitig von den Methoden und Tools des Fraunhofer-Centers rund um die Entwicklung von Geschäftsmodellen sowie den Erfahrungen der anderen Center-Teilnehmer. Durch vielfältige Fachvorträge wird über neueste Entwicklungen zum Thema Geschäftsmodelle informiert und es werden Tipps zur Umsetzung gegeben. In regelmäßigen Treffen tauscht die CBME-Community ihre Erfahrungen bei der Generierung und Etablierung von Geschäftsmodellen aus. Zudem erhalten beteiligte Unternehmen und Partner einen Zugang zum Netzwerk des IAO.

Das CBME bietet den Teilnehmern die einzigartige Gelegenheit, als Teil eines exklusiven Zirkels gemeinsam mit Experten ihr Geschäftsmodell erfolgreich (weiter) zu entwickeln. Dabei wird zuerst die BME-Methode erlernt und auf das eigene Unternehmen angewendet. Anschließend erfolgt die konkrete Umsetzung und Etablierung des (weiter-) entwickelten Geschäftsmodells. Unternehmen werden über die gesamte Laufzeit

mit regelmäßigen Status-Meetings, Vorschlägen zur weiteren Anpassung ihres Geschäftsmodells und individuellen Hilfestellungen zur Umsetzung begleitet. Das folgende Bild veranschaulicht den Fahrplan des CBME.

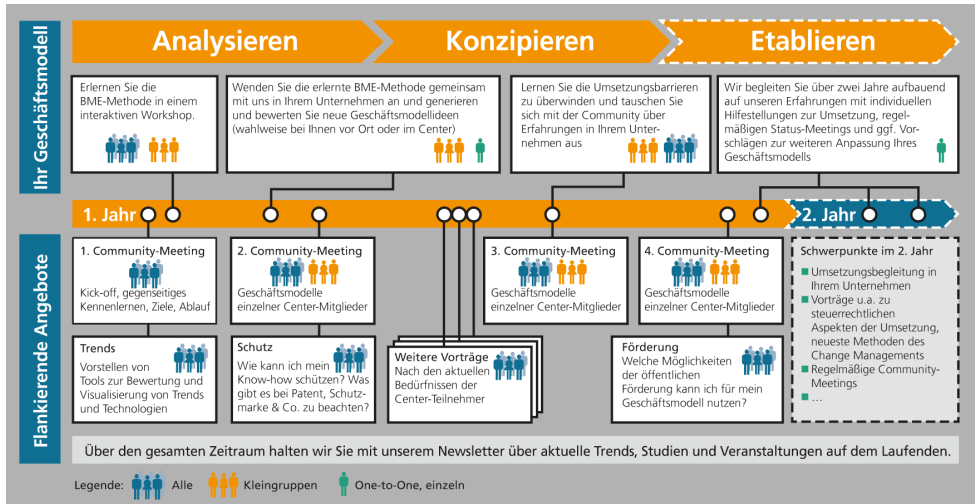


Bild 1. Der Fahrplan des CBME

Zum erfolgreichen Auf- und Ausbau eines Geschäftsmodells kombiniert das CBME in einem innovativen Mix drei unterschiedliche Veranstaltungsformate:

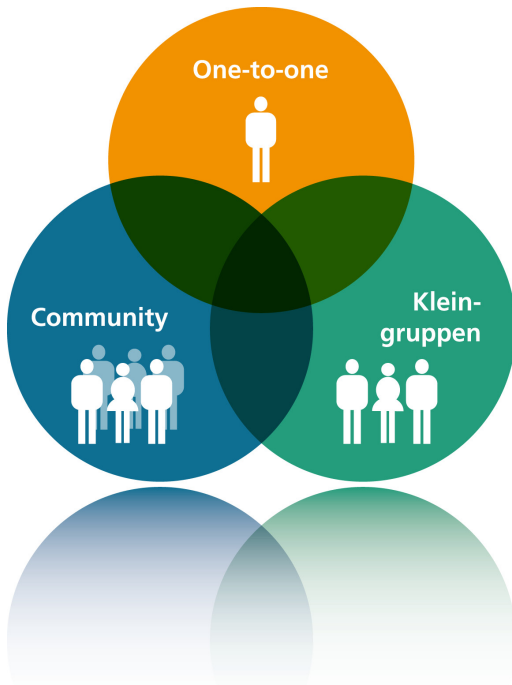


Bild 2. Veranstaltungsformate des CBME

- **One-to-one:** Eine individuelle Unterstützung bei Aufgabenstellungen, die nur das eigene Unternehmen betreffen.
- **Kleingruppen:** In kleineren Gruppen werden Lösungsansätze erarbeitet und die Gruppenmitglieder profitieren von der gegenseitigen Erfahrung.
- **Community:** Branchenübergreifende Veranstaltungen werden mit der gesamten Community durchgeführt.

Blitzlicht

Stimmen aus bisher durchgeführten Workshops...

- »Die Herangehensweise hat uns überzeugt. Wir haben wichtige Impulse für den Einstieg in das Thema erhalten«
(Prokurist aus dem Baugewerbe)
- »Das Seminar bringt in kurzer Zeit anspruchsvolle Geschäftsmodell-Innovationen hervor«
(Leiter Forschung & Entwicklung aus dem Anlagen- und Maschinenbau)
- »Sehr plakatives Seminar mit hervorragenden Denkanstößen«
(Geschäftsführende Gesellschafterin aus dem Handel)
- »Das Seminarkonzept überzeugt durch seine Einfachheit«
(Investmentmanager)
- »Wir werden die Vorgehensweise in unseren Strategieprozess integrieren«
(Geschäftsführer aus der Wasser- und Energiewirtschaft)

