

IDSSVArbeitgeberverband deutscher
Fitness- und Gesundheits-Anlagen

**Europas größter Arbeitgeberverband
für die Fitness-Wirtschaft**



Arbeitgeberverband deutscher
Fitness- und Gesundheits-Anlagen



Die Wahl des richtigen Geschäftsmodells

- die BMC im Praxiseinsatz!

Thorsten Clemann

Warum Startups scheitern...



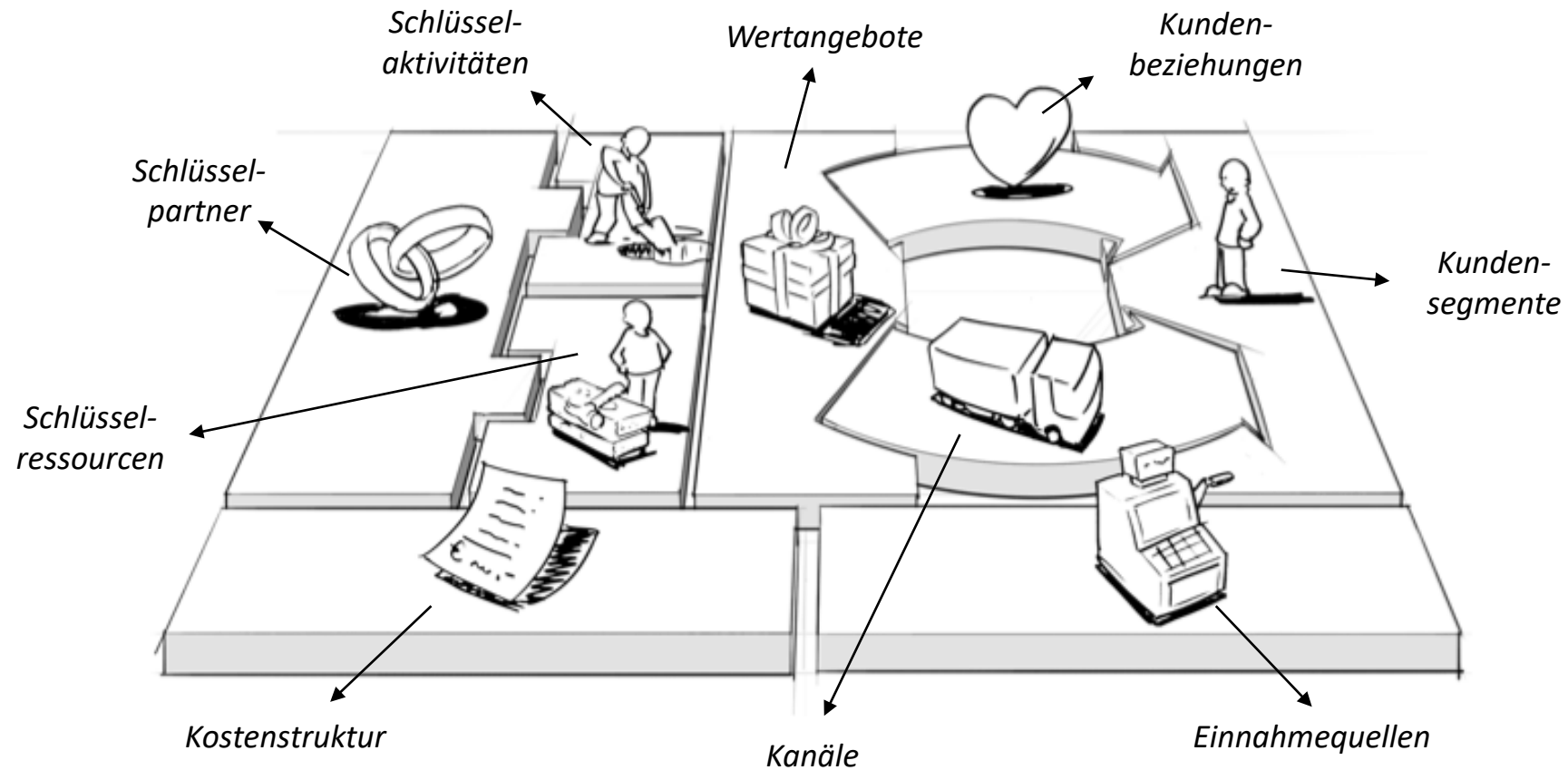
Was ist eigentlich ein Geschäftsmodell?

„Ein Geschäftsmodell beschreibt das Grundprinzip, nach dem eine Organisation Werte schafft, vermittelt und erfasst.“

(Osterwalder & Pigneur, 2011, S.18)

(Pixabay, 2022)

Business Model Canvas



(mod. nach Osterwalder & Pigneur, 2010)

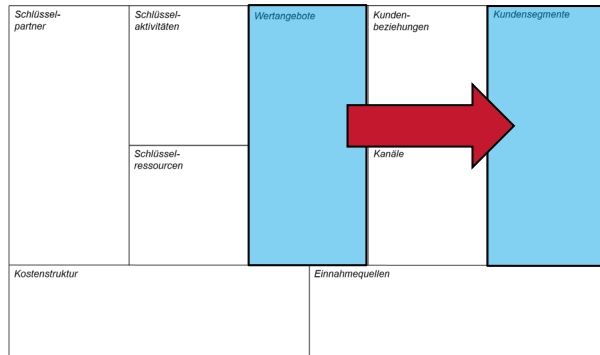
Leitfragen zu den einzelnen Bausteinen

Schlüssel-partner <i>Welche Schlüsselaktivitäten und -ressourcen kann man an Partner auslagern?</i>	Schlüssel-aktivitäten <i>Welche Aktivitäten müssen ausgeführt werden, um das Wertangebot zu erschaffen?</i>	Wertangebote <i>Mit welchen Wertangeboten werden Kundenprobleme gelöst und Kundenbedürfnisse befriedigt?</i>	Kunden-beziehungen <i>Wie wird eine Beziehung zum Kunden hergestellt und wie wird diese Beziehung gepflegt?</i>	Kundensegmente <i>Welche Kundensegmente werden bedient?</i>
	Schlüssel-ressourcen <i>Welche Ressourcen werden benötigt, um das Wertangebot zu erschaffen?</i>		Kanäle <i>Welche Kommunikations-, Distributions- und Verkaufskanäle werden genutzt?</i>	
Kostenstruktur <i>Welche Kosten resultieren aus diesen Geschäftsmodellelementen?</i>			Einnahmequellen <i>Welche Einnahmequellen resultieren aus den angebotenen Wertangeboten?</i>	

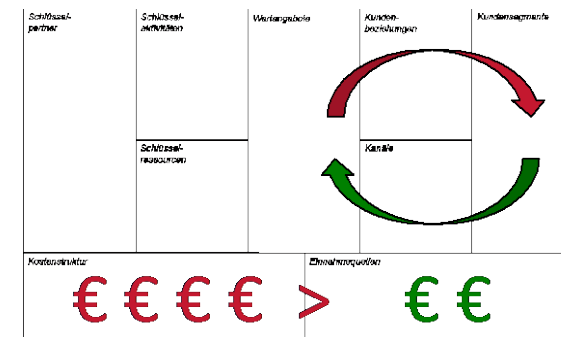
(modifiziert nach Osterwalder & Pigneur, 2011, S. 48)

Warum scheitern Startups?

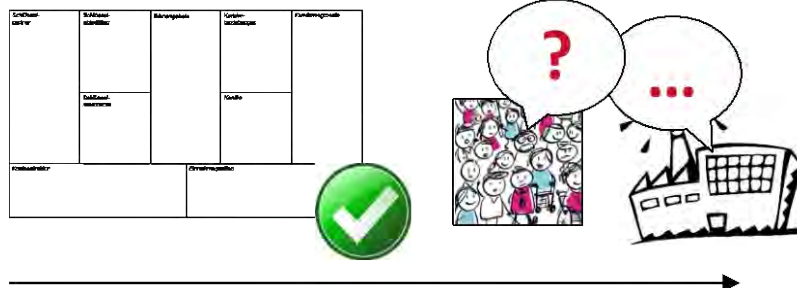
1. Lösen einer irrelevanten Kundenaufgabe



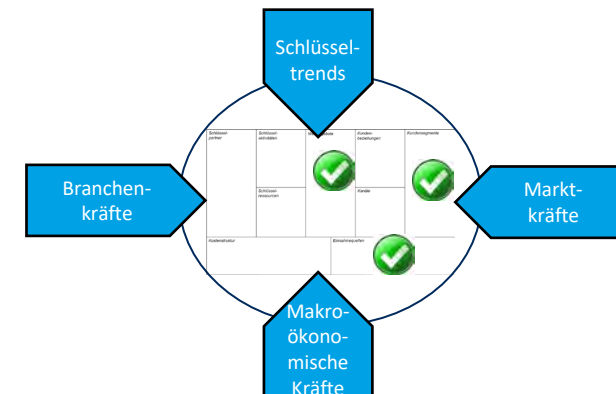
2. Fehlerhaftes Geschäftsmodell

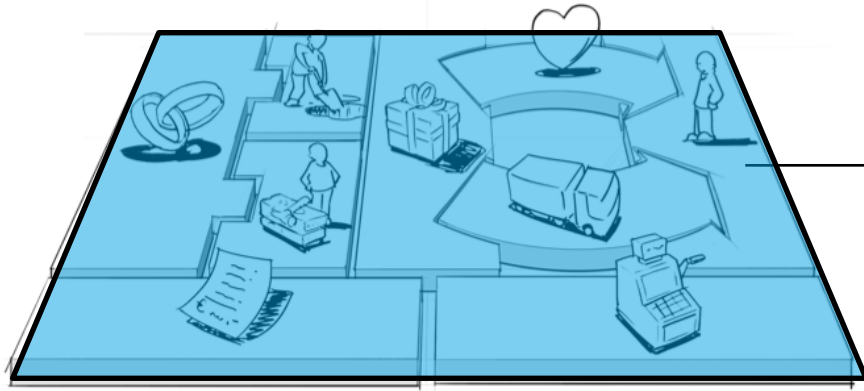


3. Schlechte Ausführung

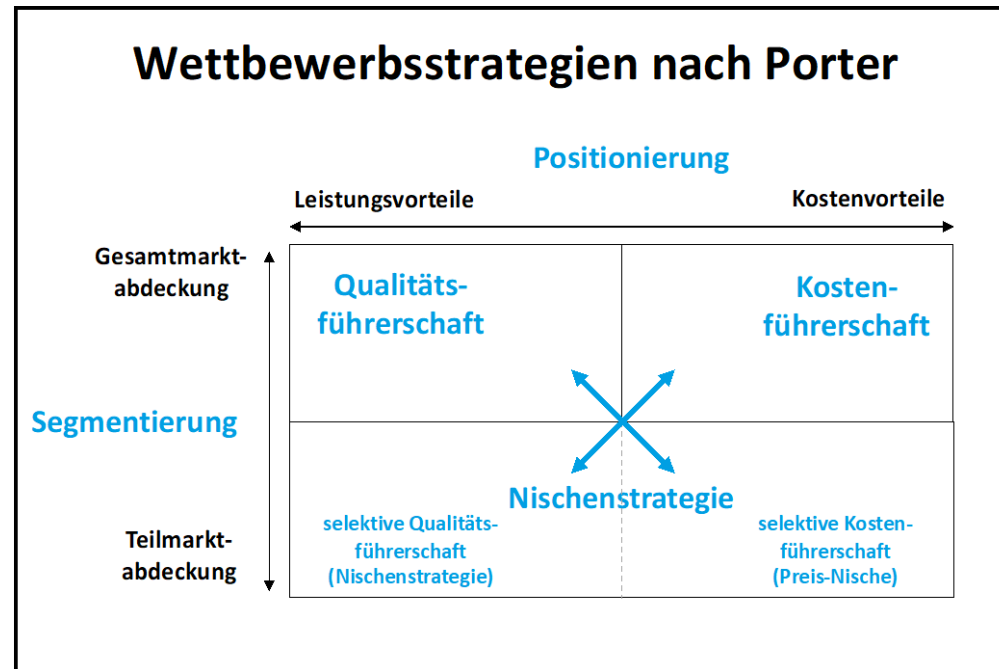


4. Externe Bedrohungen





*Die Wahl der
grundsätzlichen
Strategie*



Meine Empfehlung:
Ab in die Nische!
Und zwar als Spezialist!
Hochpreisig (!!!)

Vorteile der Spezialisierungsstrategie

- Keine Verzettlung - Volle Konzentration auf ganz bestimmte Probleme / Kunden
- Als Spezialist sind Sie DER Problemlöser für Ihre Zielgruppe und all den Generalisten am Markt deutlich überlegen
- Besetzung der lukrativsten Märkte möglich
- Hohe Zahlungsbereitschaft
- Anpassungsfähiger bei Marktveränderungen
- I.d.R. deutlich geringeres Investitionsvolumen
- Geringere laufende Kosten

(Friedrich et al., 2018)

(Pixabay, 2022)

die „richtige“ Nische finden...

Beschäftigen Sie sich zuerst mit sich selbst...

**„Wenn Sie ein Business aufbauen
wollen, das zu Ihnen passt, dann müssen
Sie auch bei sich selbst beginnen.“**

Stefan Merath

(Pixabay, 2022)

Finden Sie „ihre Nische“...

- Für welche Themenfelder brennen Sie?
- Wo liegen Ihre persönlichen Stärken?
- Wie wollen Sie heute, aber auch in Zukunft arbeiten?
- Was gibt Ihnen Energie?
- Wann sind Sie besonders engagiert bei der Arbeit?
- Welche Arbeit macht Ihnen so richtig Spaß?

Und ganz wichtig...

→ Mit wem wollen Sie zukünftig überhaupt
zusammenarbeiten?





„Lieblingskunden“!



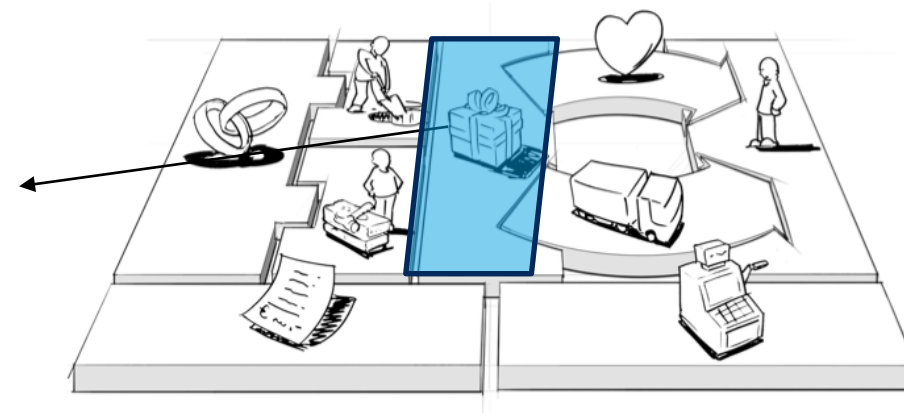
Unser **Wertangebot** entwickeln wir
mit Hilfe des **Feedbacks**, das wir
von unseren **Wunschkunden**
erhalten!

...und nicht im „stillen Kämmerlein“...

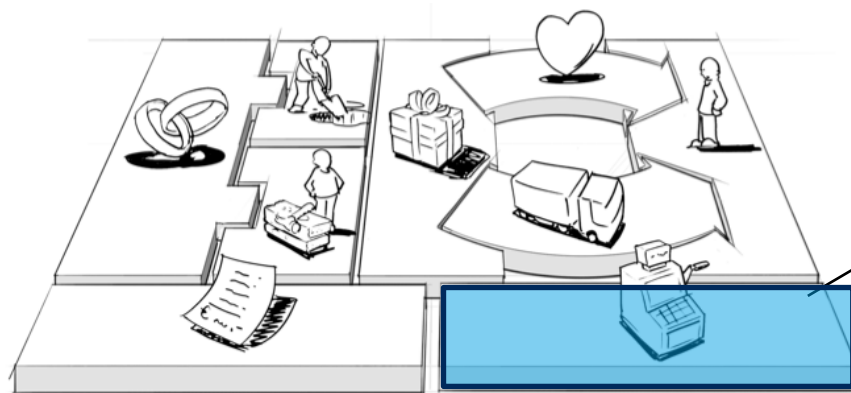
(Merath, 2016)

(Pixabay, 2022)

*Wert-
angebote*

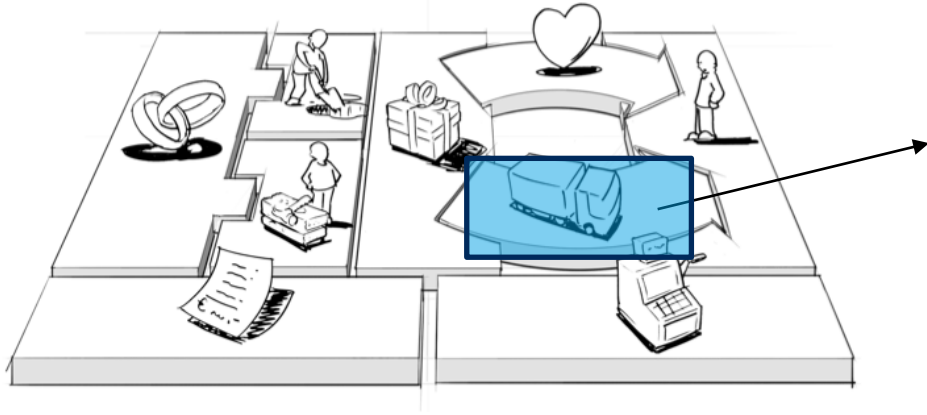


**Entwickeln Sie ein Wertangebot,
das eine „Transformation“ liefert!**



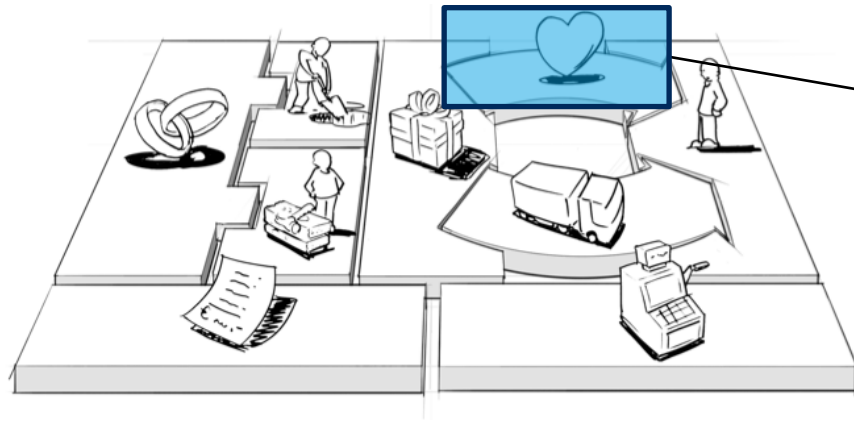
*Einkommens-
quellen*

**Verkaufen Sie nicht ihre Zeit,
sondern immer die (Gesamt-)Lösung.**



Kanäle

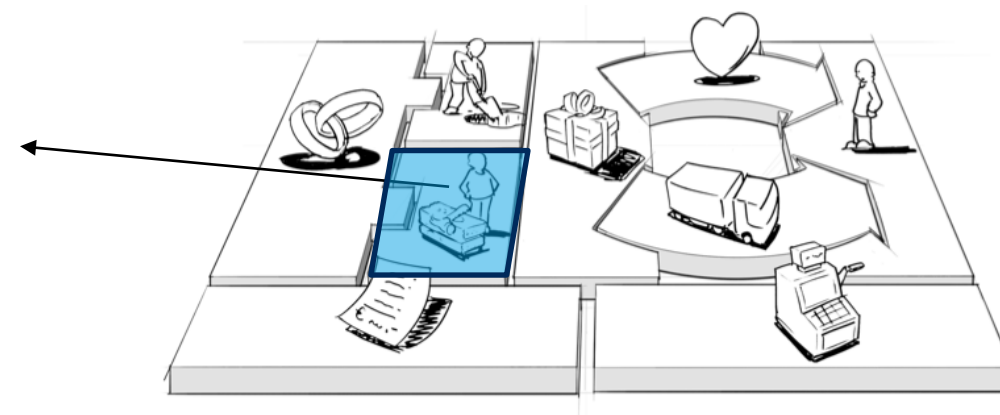
Seien Sie auch dort präsent, wo ihre Kunden sind.



*Kunden-
beziehung*

**Bei einem hochpreisigen Nischenanbieter
erwartet der Kunde i.d.R. auch eine hochwertige,
persönliche & enge Kundenbeziehung!**

*Schlüssel-
ressourcen*



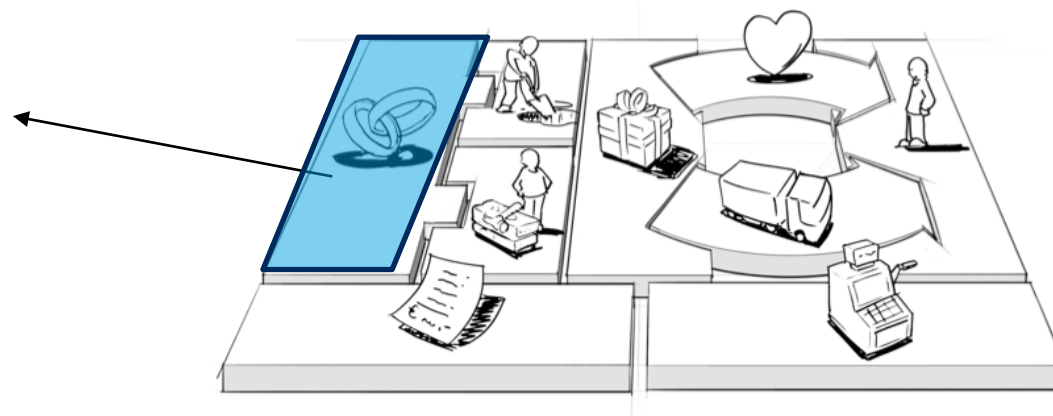
**Welche materiellen & immateriellen Ressourcen
benötigen Sie für Ihr Geschäftsmodell?**

Schlüssel- aktivitäten



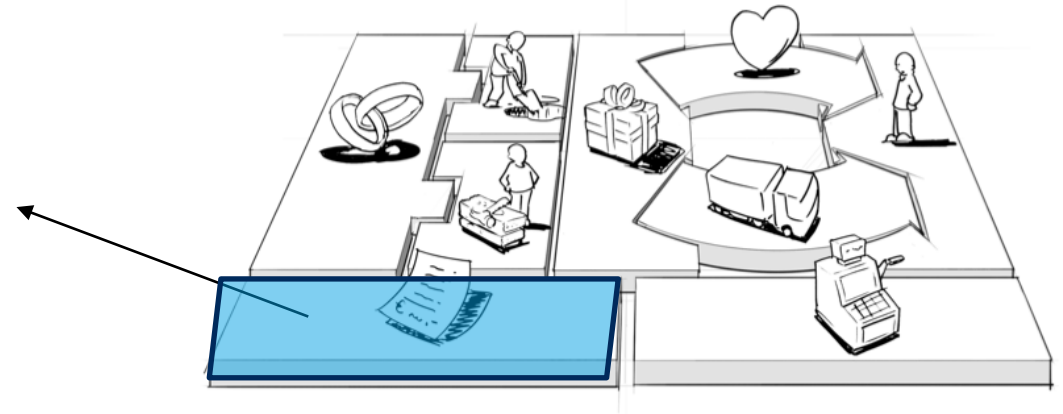
Welche Aktivitäten müssen in Ihrem Geschäftsmodell regelmäßig ausgeübt werden?

*Schlüssel-
partner*



**Welche Aktivitäten & Ressourcen können von
Schlüsselpartner übernommen werden?**

Kosten



**Welche Kosten resultieren aus den
Geschäftsmodellelementen?**

Umgang mit unternehmerischen Risiken



**Können Sie sich das
unternehmerische
Risiko leisten?**



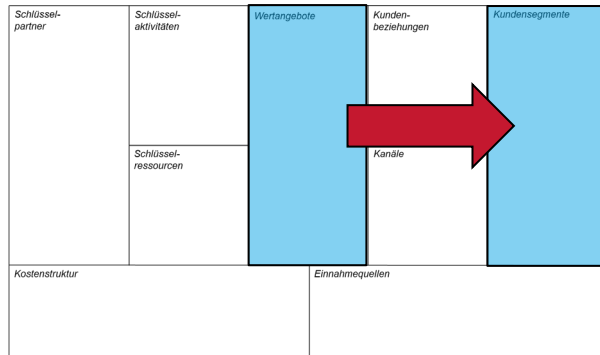
**Würde der Eintritt des
Risikofalls Sie finanziell
umbringen?**

(Malik, 2014)

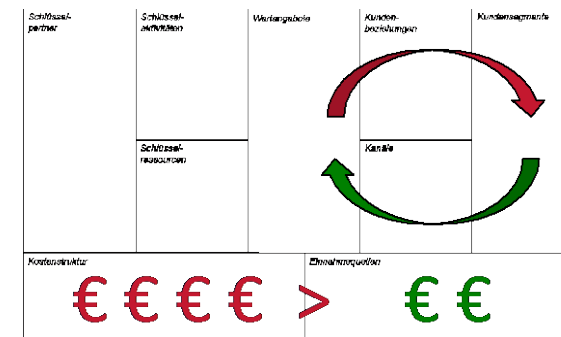
(Pixabay, 2022)

Warum scheitern Startups?

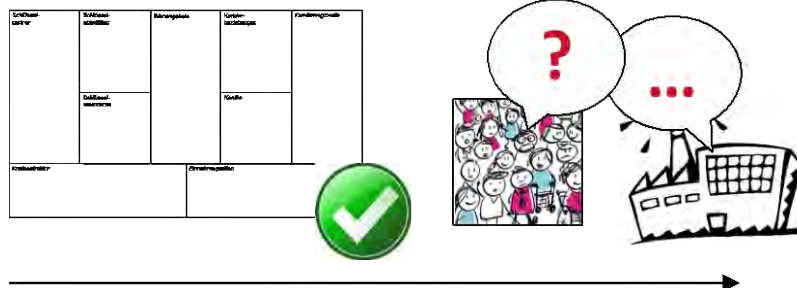
1. Lösen einer irrelevanten Kundenaufgabe



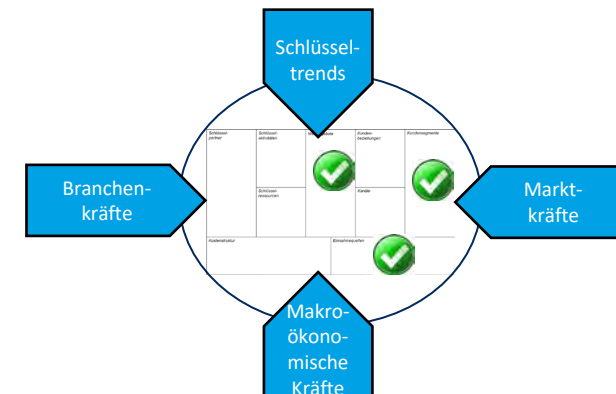
2. Fehlerhaftes Geschäftsmodell



3. Schlechte Ausführung



4. Externe Bedrohungen



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Arbeitgeberverband deutscher
Fitness- und Gesundheits-Anlagen

