



Zukunftstrends gestalten – von der Idee bis zur Umsetzung

Prof. Dr. Anna Nagl von der Hochschule Aalen und Energieexperte Dr. Karlheinz Bozem stellen in ihrem Buch digitale Geschäftsmodelle vor

15.10.2021 | Etablierten Konzernen, mittelständischen Unternehmen und Start-ups einen praxisorientierten und branchenübergreifenden Handlungsleitfaden zur Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle an die Hand geben – das ist das Ziel von Prof. Dr. Anna Nagl, Leiterin des Kompetenzzentrum für innovative Geschäftsmodelle an der Hochschule Aalen, sowie dem Energie- und Managementexperten Dr. Karlheinz Bozem. In ihrem neuen Buch „Digitale Geschäftsmodelle erfolgreich realisieren“ erklären sie anhand von aktuellen Fallstudien, was dafür nötig ist und geben den Leserinnen und Lesern Tools und Checklisten zur Entwicklung von innovativen Geschäftsmodellen an die Hand.

Ob Digitalisierung, künstliche Intelligenz, erneuerbare Energien oder Industrie 4.0 – Themen wie diese treiben den technischen Fortschritt branchenübergreifend voran. Egal ob Start-up, Mittelständler oder globaler Konzern – alle müssen ihre Geschäftsmodelle auf Anpassung der neuen Technologien überprüfen. „Grundlage für Geschäftsmodelle ist stets eine zündende Geschäftsidee, die unter Trends und neuen Technologien entwickelt und beschrieben wird. Hinter jedem innovativen Geschäftsmodell muss aber ein wirtschaftlich tragfähiger Business Case für den langfristigen Erfolg stehen – das ist der Schlüssel zum Erfolg. In unserem Buch sind die Erkenntnisse aus mehrjähriger Forschungs- und Industrieprojektarbeit eingeflossen“, sagen die Autoren Prof. Dr. Anna Nagl, Leiterin Kompetenzzentrum für innovative Geschäftsmodelle, und Dr. Karlheinz Bozem, Geschäftsführer von bozem consulting associates munich.

Anhand von konkreten Beispielen aus der Praxis werden Geschäftsmodelle aus unterschiedlichen Branchen und ihre Stärken und Herausforderungen beleuchtet. „Bei der Auswahl der Praxisbeispiele haben wir großen Wert auf eine geringe Komplexität der jeweiligen Fallbeispiele gelegt, damit auch branchenfremde Leserinnen und Leser die einzelnen Schritte der Geschäftsmodell-Entwicklung und das jeweilige Geschäftsmodell gut nachvollziehen können“, sagt Bozem.

Anhand von regionalen Vorzeigemodellen wie der Carl Zeiss AG wird gezeigt, wie auch

Traditionsunternehmen sich weiterentwickeln können und müssen. Dazu kombiniert der Weltmarktführer bei ZEISS Digital Partners die Stärken eines etablierten Konzerns und daraus bewährten Methoden mit der Geschwindigkeit eines Start-ups. Außerdem wird beispielsweise auch die Entwicklung des Geschäftsmodells „Smarter Ökostromlieferant und Dienstleister“ vorgestellt. Dieses Geschäftsmodell wurde mithilfe des Business Model Builders im Rahmen des vom Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst Baden-Württemberg (MWK) geförderten „Innovatives Kooperationsprojekt“ der Hochschulen Aalen und Rottenburg in enger Kooperation mit bozem consulting associates munich entwickelt.

—
Leserinnen und Leser erhalten mit dem Buch einen strukturierten und systematischen Handlungsleitfaden mit praxisnahen Beispielen digitaler Geschäftsmodelle, die dank modernerer Methoden und Technologien für die Zukunft gerüstet sind.