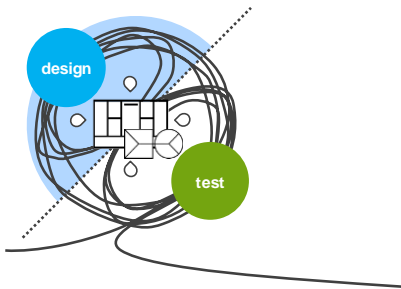
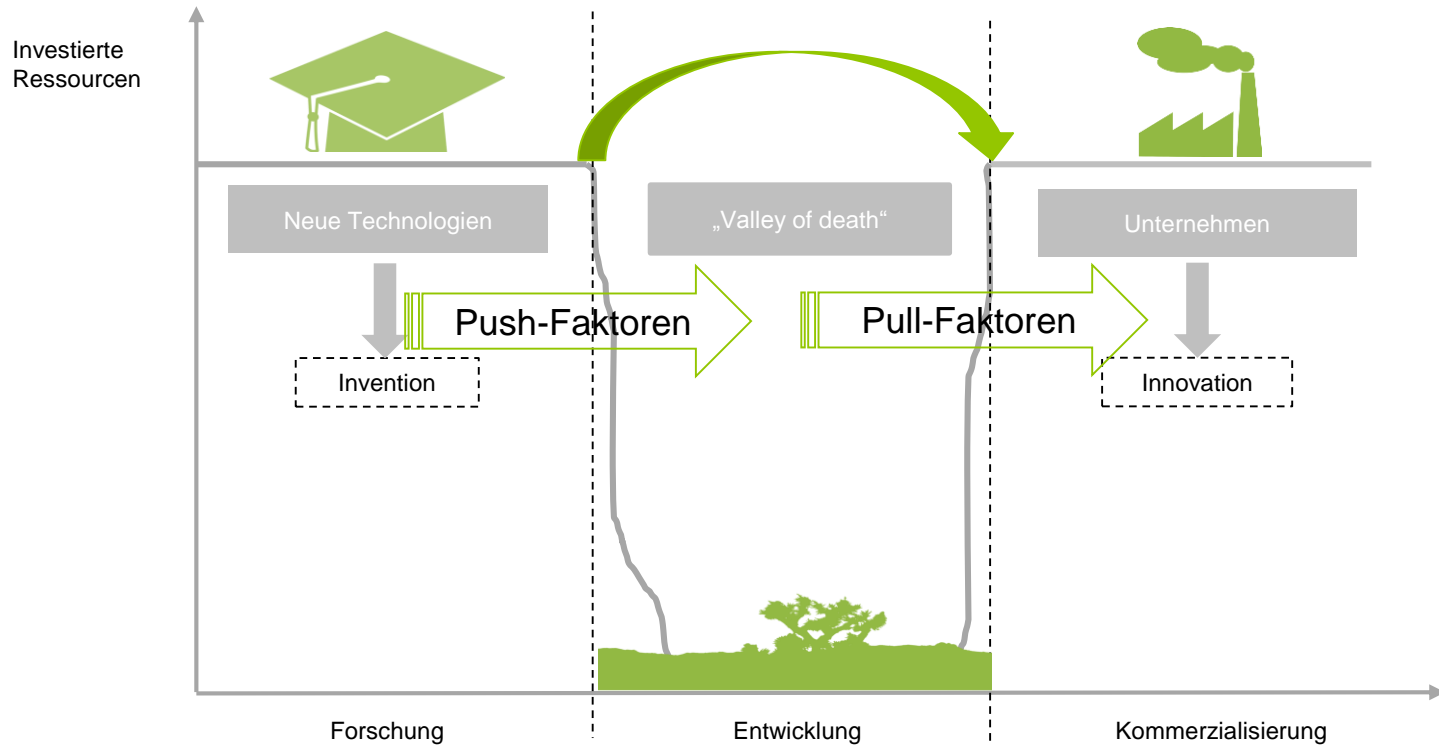


Fit für Smart Maintenance
Entrepreneurship für die Smart Maintenance

Dr. Ronald Kriedel
22.05.2019

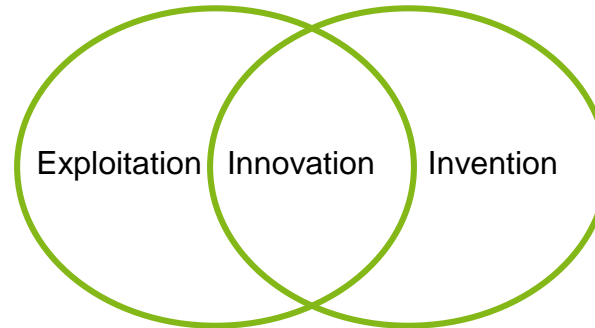


Das „Valley of Death“



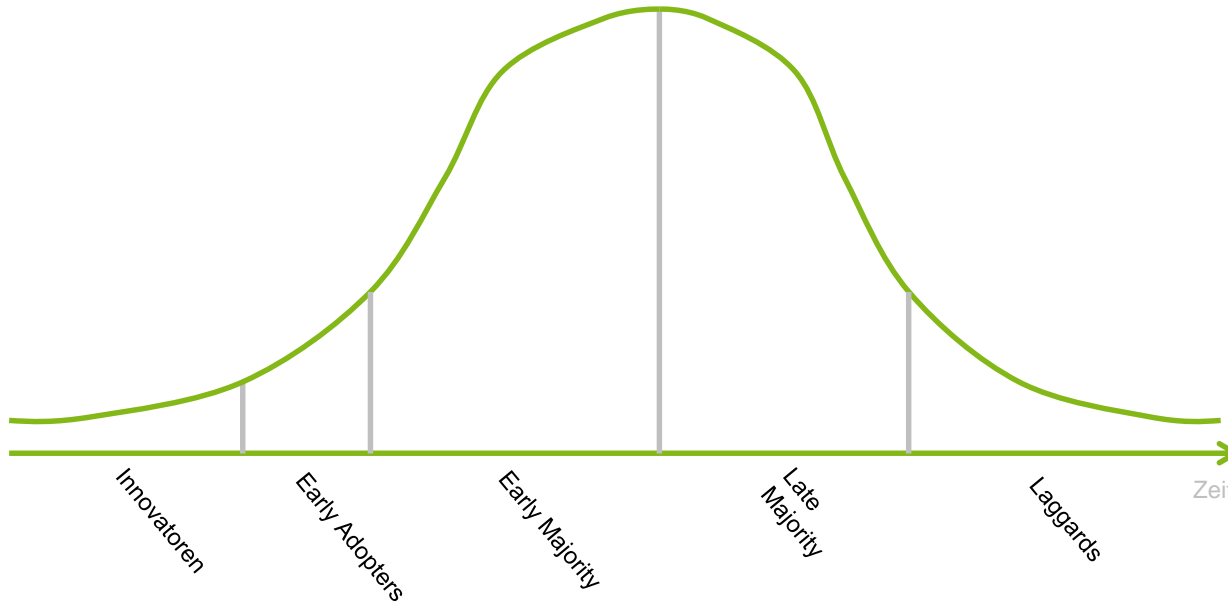
Ausgangspunkt

- **Innovation setzt sich aus zwei Bereichen zusammen:**
 - Der Generierung einer Idee, Technologie oder eines Problemfeldes (Invention) und
 - der Wandlung bzw. Ausnutzung dieser Invention durch eine Kommerzialisierung.



- **Grundkonzept: Es benötigt ein Geschäftsmodell**

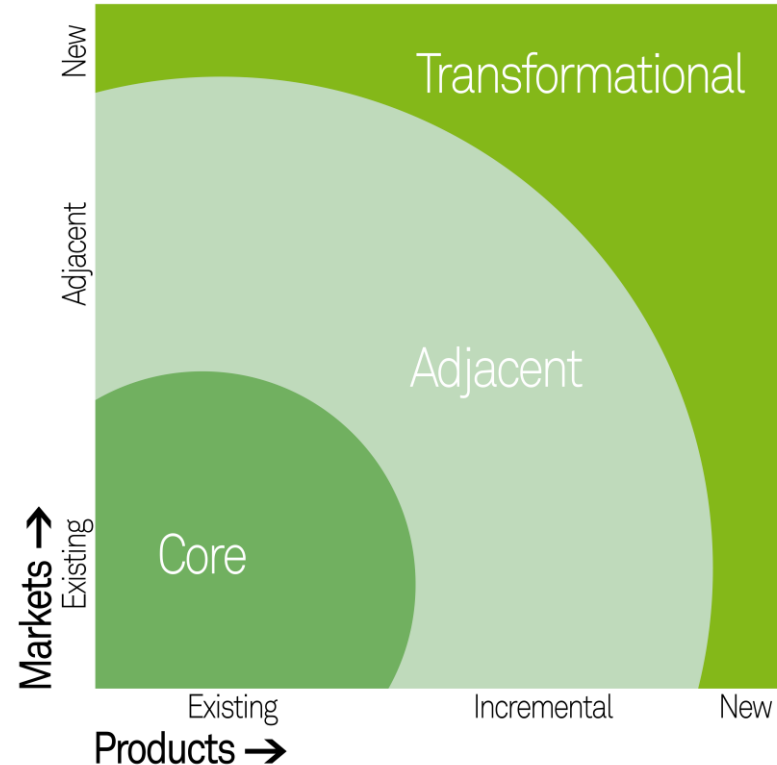
The *Revised* Technology Adoption Life Cycle



Moore, 2014, S. 21

Herausforderung: Digitalisierung

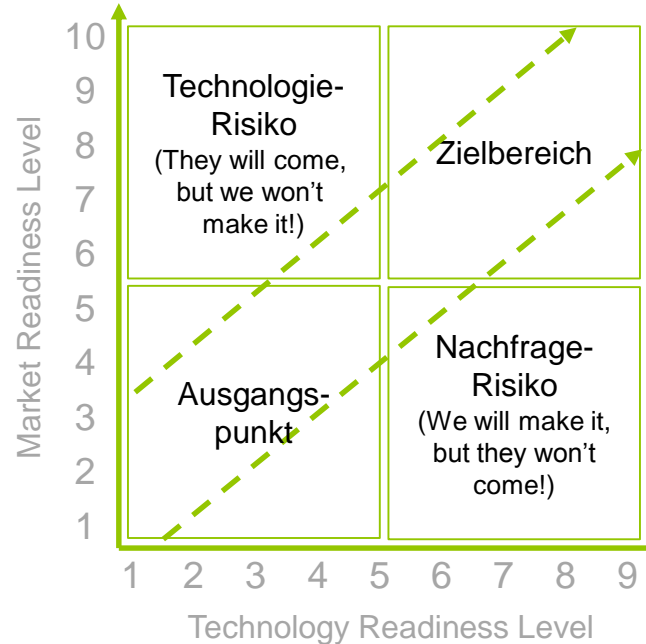
- Neue Technologien → Daraus ergeben sich neue Geschäftsmodelle
 - Digitization: The process of making information available and accessible in a digital format
 - Digitalization: The process of considering how best to apply digitized information to simplify specific operations
 - Digital Transformation: The process of devising new business applications that integrate all digitized data and digitalized applications



Market- und Technology-Readiness Level

Market Readiness Level

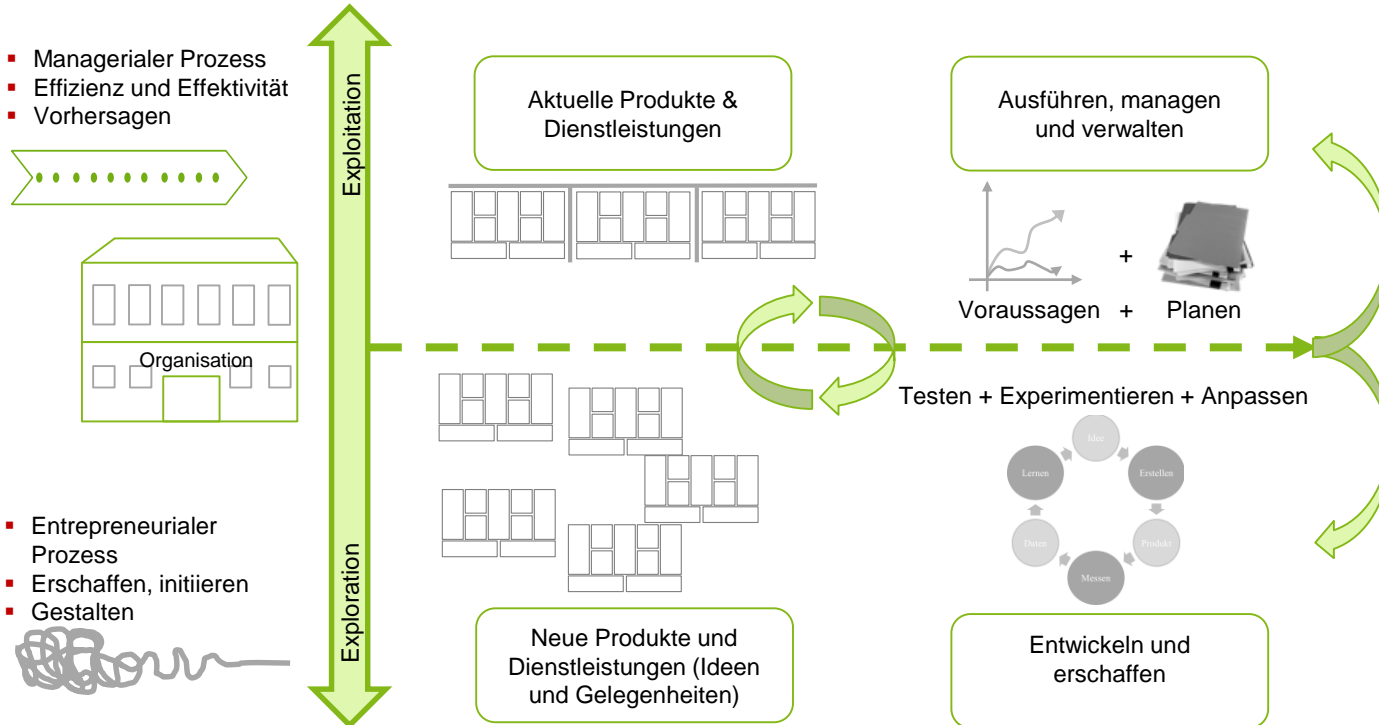
1. Unsatisfied needs have been identified
2. Identification of the potential business opportunities
3. System analysis and general environment analyzed
4. Market research
5. Target defined
6. Industry analysis
7. Competitors analysis and positioning
8. Value proposition defined
9. Product/service defined
10. Business model defined coherently



Technology Readiness Level

1. Fundamental research
2. Applied research
3. Research to prove feasibility
4. Laboratory demonstration
5. Technology development
6. Whole system field demonstration
7. Industrial prototype
8. Product Industrialization
9. Market / sales certification

Zwei Herausforderungen

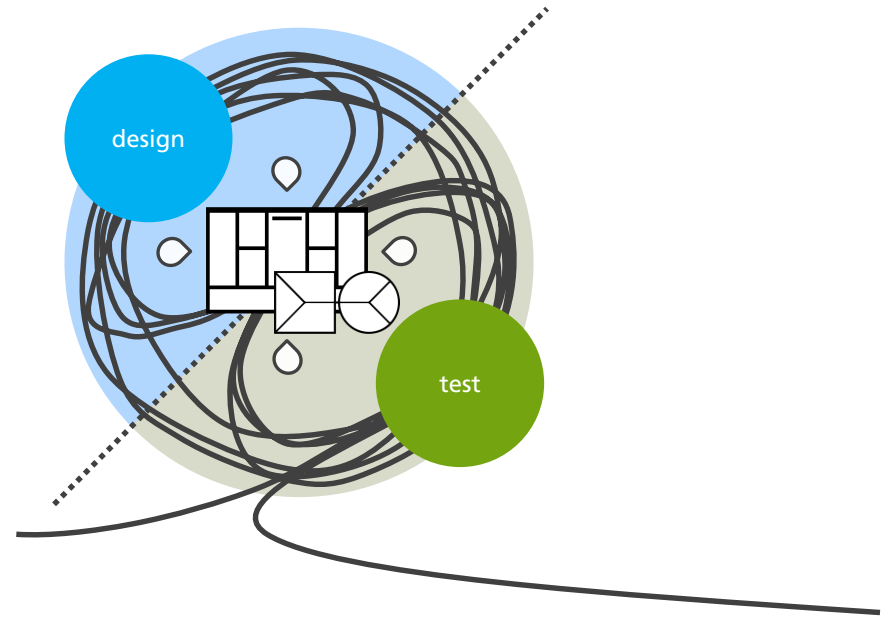
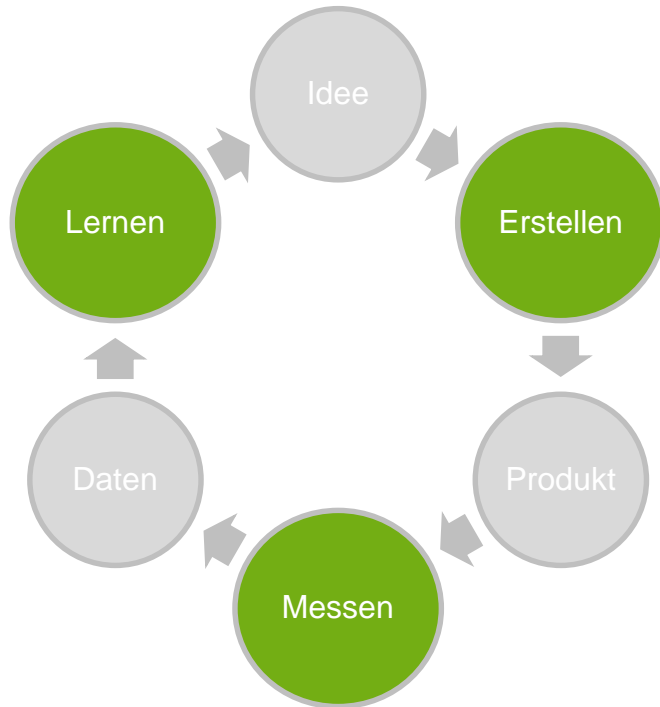




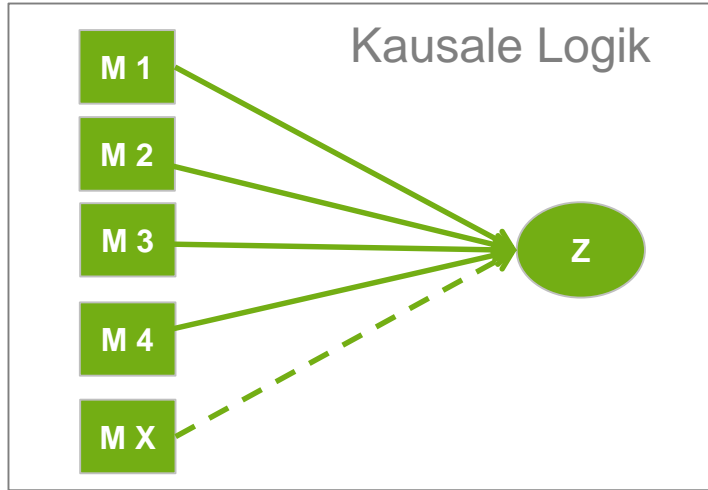
vs.



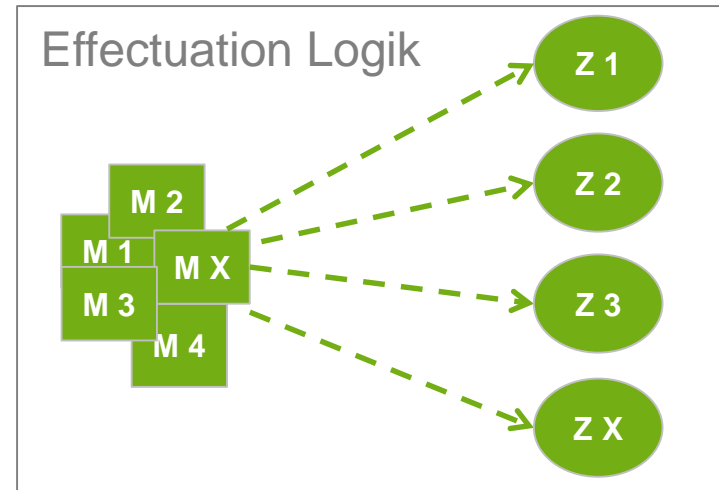
Der Lean Start-up Gedanke



Grundlogik



Auswahl bzw. Schaffung von Mitteln und Wegen, um ein zuvor festgelegtes Ziel zu erreichen



Ziele und Ereignisse finden, die sich mit einem gegebenen Set an Mitteln erreichen lassen

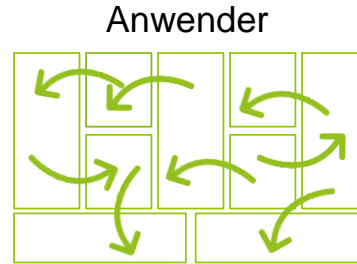
Der Sprint-Prozess



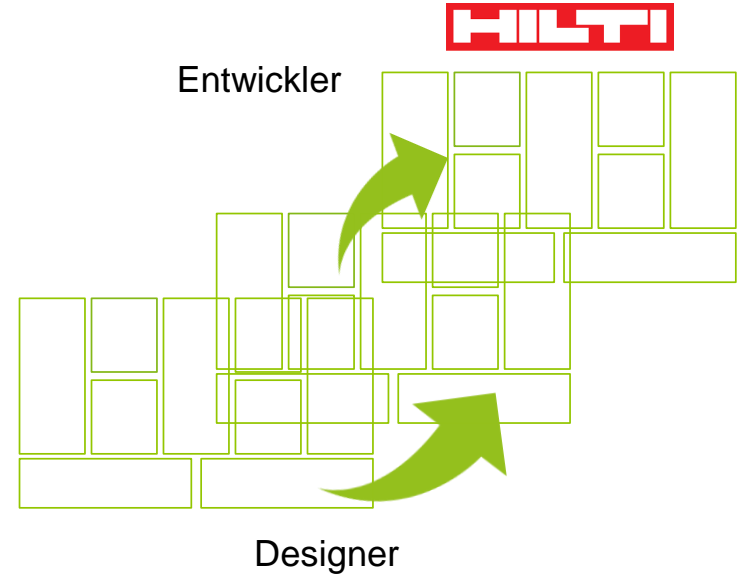
Geschäftsmodell-Entwicklung



Checkliste
Die einzelnen Bereiche werden ausgeführt bzw. überprüft.



Anwender
Die Bausteine des Geschäftsmodells werden optimiert



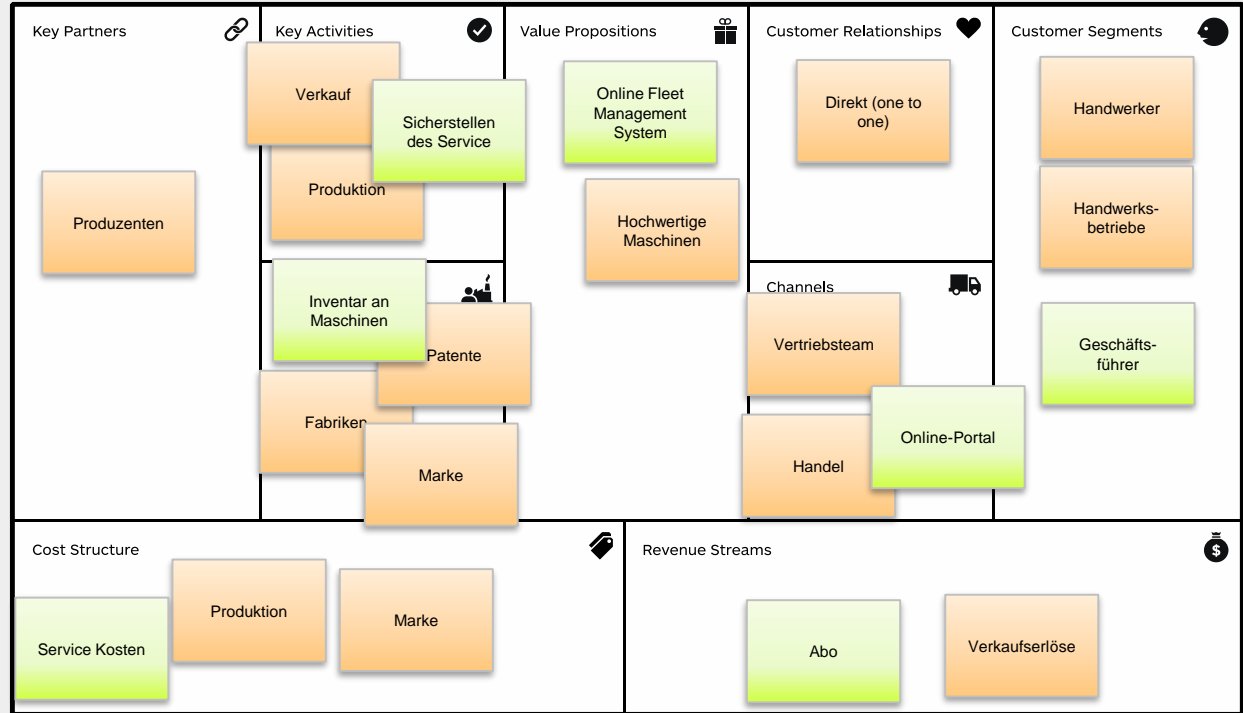
Ein Geschäftsmodell ist mehr als die Summe seiner Teile





The Business Model Canvas

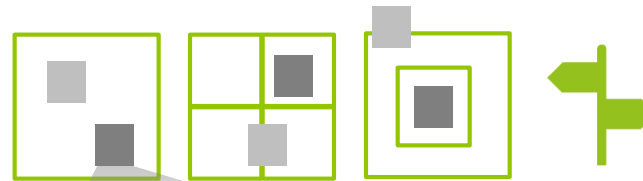
Designed for: Designed by: Date: Version:



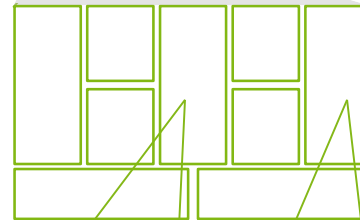
Wie hat HILTI sein Business Model verändert?

Werkzeuge für Business Modelling – 3 Betrachtungsebenen

Marktchancen
- *Where to Play* -
(Gruber/Tal 2017)

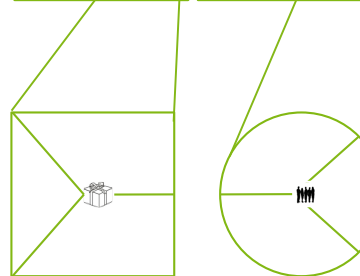


Das Geschäftsmodell
- *How to Play* -



Wie wird Wert für das Unternehmen generiert?

Passung Wertangebot und Kundenanforderungen

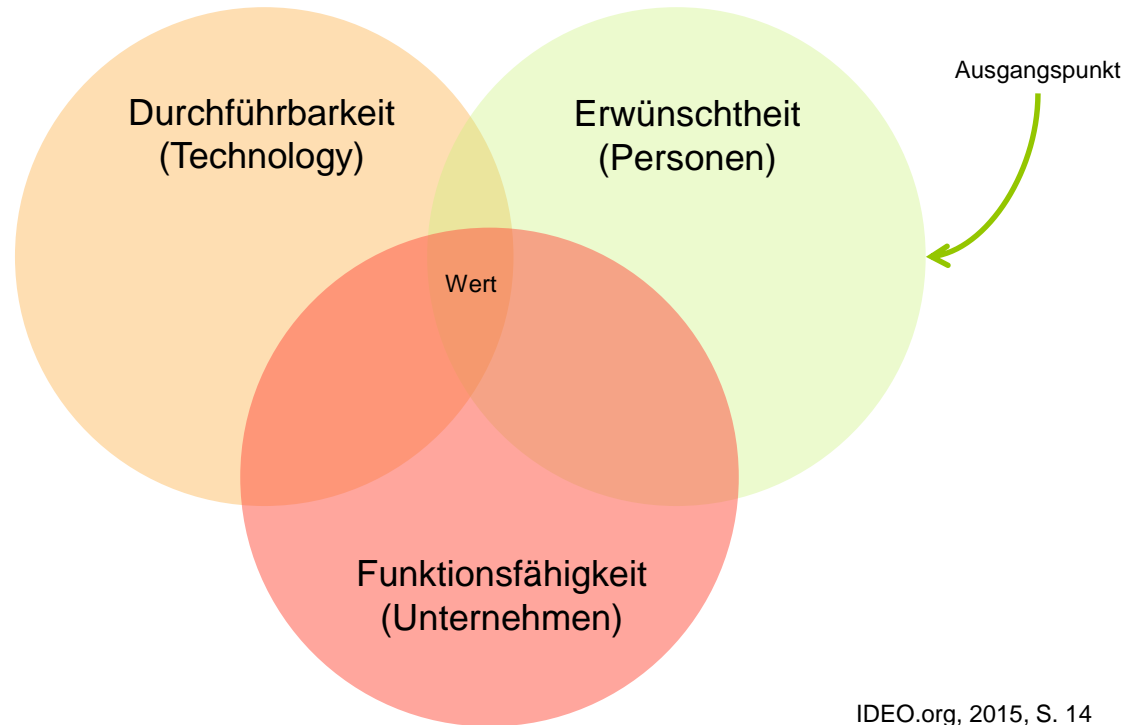


Wie wird Wert für unsere Kunden generiert?

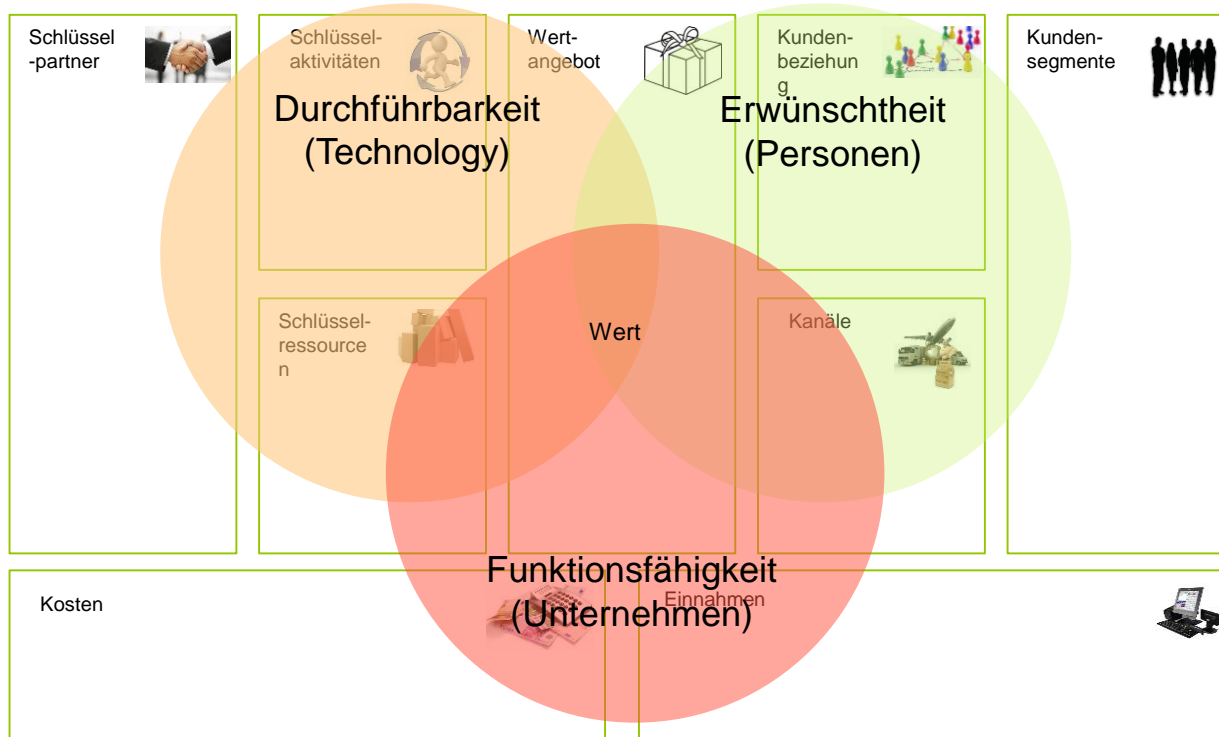
Makroskopische Sicht

Mikroskopische Sicht

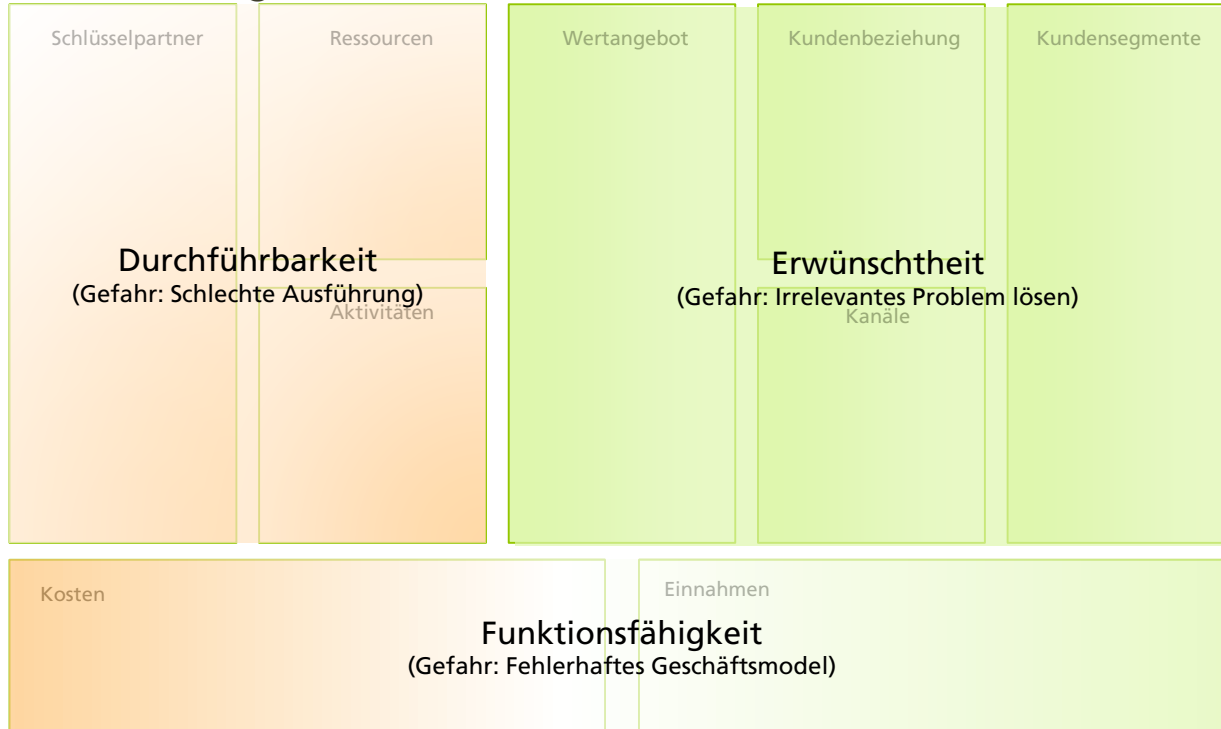
Human Centred Design – Realen Einfluss Erschaffen



Verbindung HCD und BMC



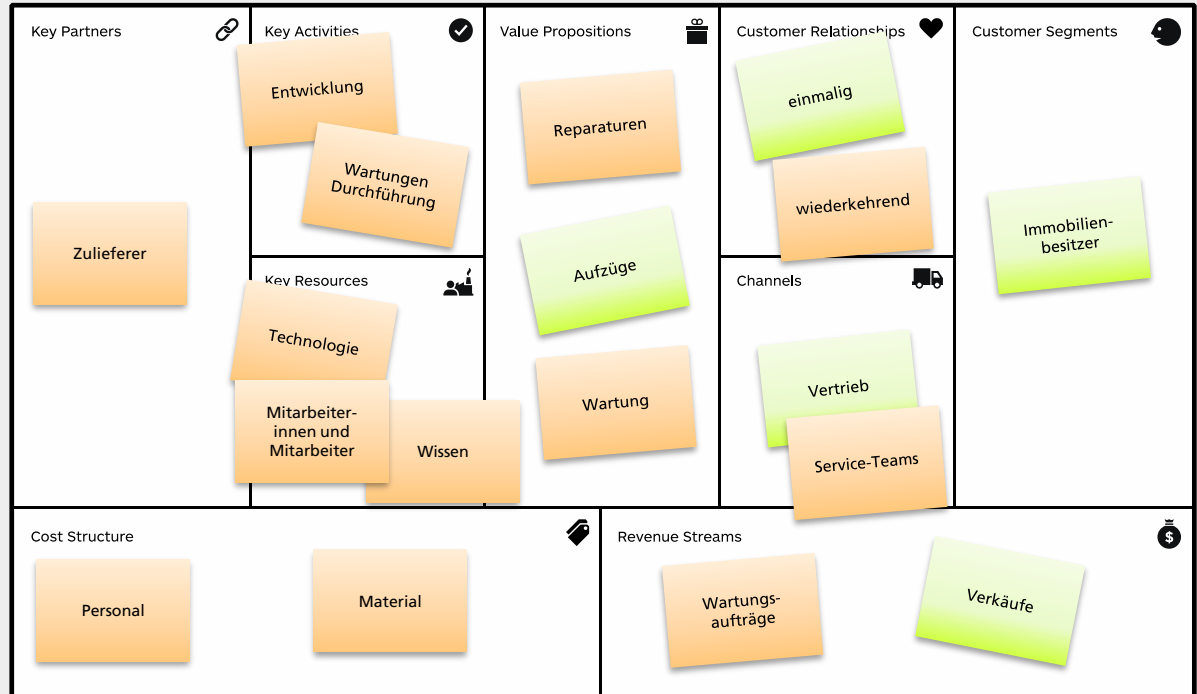
Human Centered Design verbunden mit dem Business Model Canvas

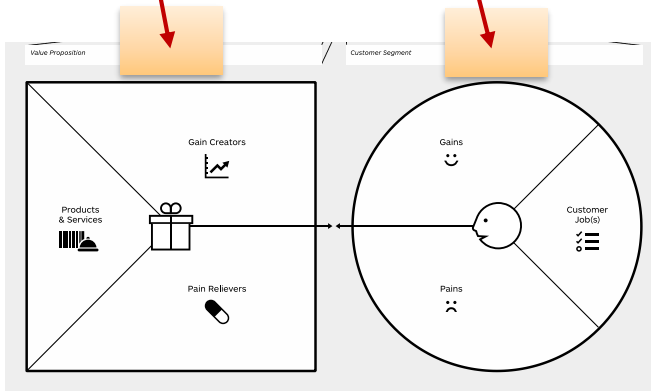
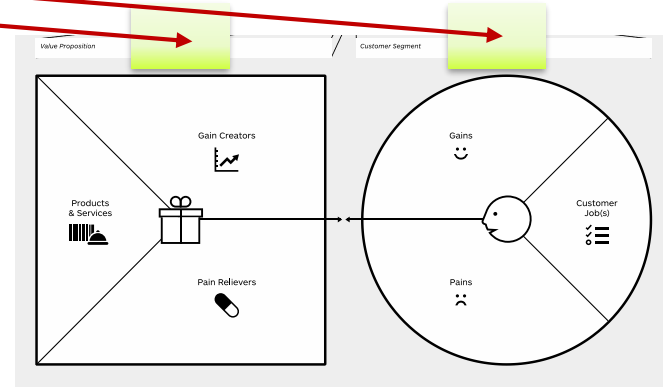
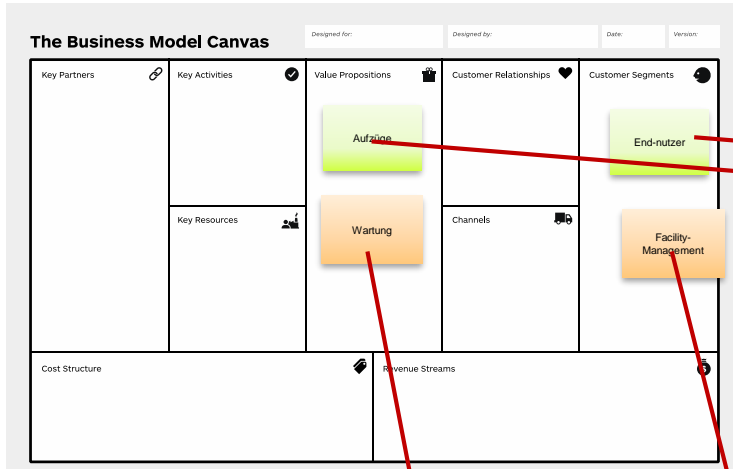




The Business Model Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____







The Culture Map Beta
A Change Management Tool

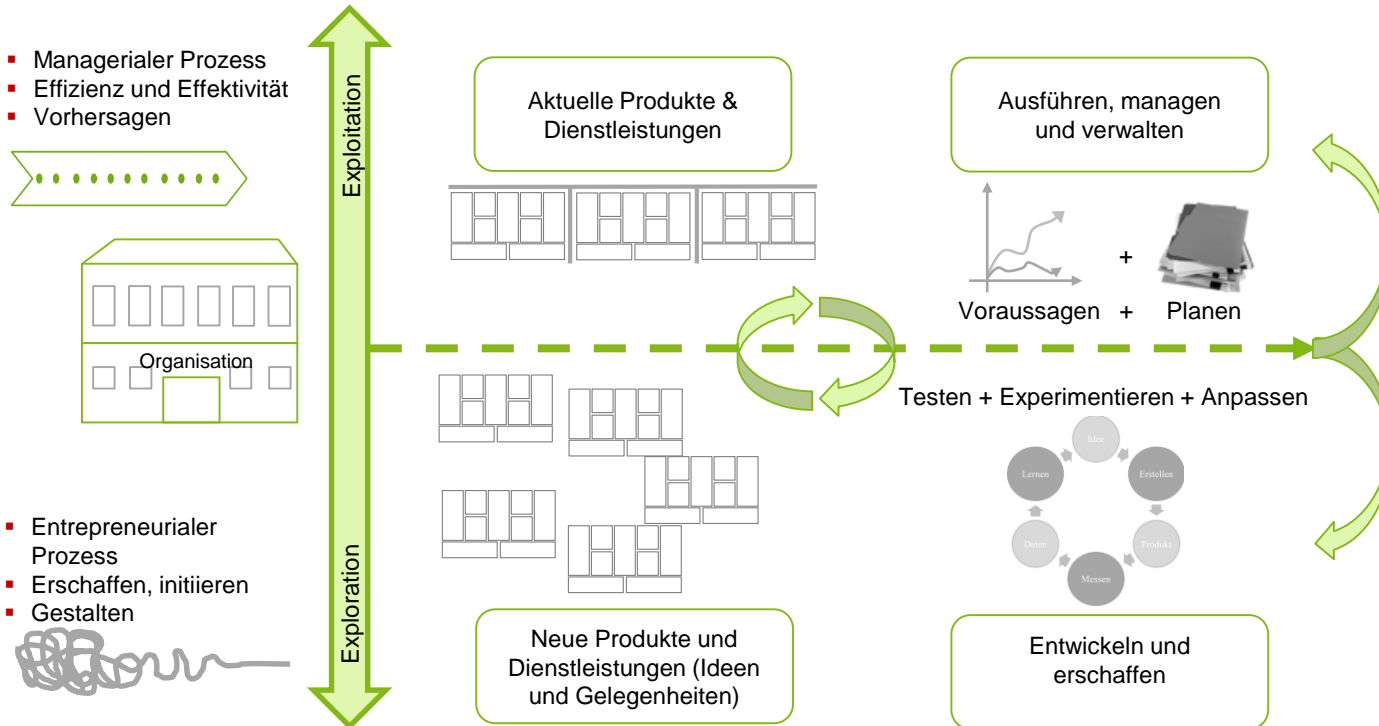
Designed for: Designed by: Date: Version:

Outcomes
Behaviours
Enablers/Blockers

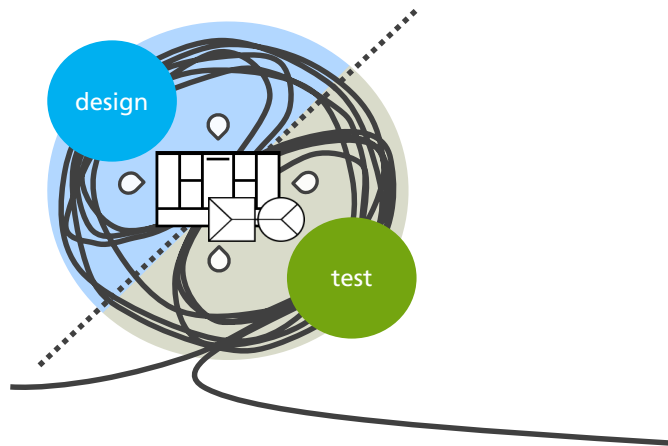
Copyright © Strategyzer AG & David Gray, 2018. The content of this document is the property of Strategyzer AG. HELP DESK: help@strategyzer.com

Strategyzer
strategyzer.com

Fazit



VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT



Dr. Ronald Kriedel

Tel.: +49 231-755 3787
ronald.kriedel@tu-dortmund.de