

JAN 2024

PRAXIS BERICHT

BUSINESS CASE ONWE

ZUM THEMA „Eine innovative Lösung für
die räumliche und zeitliche
Mobilisierung von Dienstleistungen“

Projektteam: Janina Haase, Katrin Reuther und Lea Witzke
Projektkoordination: Timo Fulde

AUSGANGSLAGE, ZIELSETZUNG UND AUFBAU DER ARBEIT

ONWE hat sich durch die Entwicklung einer Multi-Sided-Plattform-Software auf die Schaffung innovativer Lösungen zur zeitlichen und räumlichen Mobilisierung von Dienstleistungen spezialisiert. Das Unternehmen befindet sich derzeit noch in der konzeptionellen Phase der Unternehmensgründung. Um die Gründung erfolgreich voranzutreiben, ist die Erstellung eines umfassenden Businessplans erforderlich. Der Projektauftrag und die Zielsetzung der Arbeit beinhaltet die Ausarbeitung eines fundierten Businessplans für die Geschäftsidee ONWE, speziell ausgerichtet auf die Bedürfnisse potenzieller Investoren und Stipendienggeber. Die Grundlage des Businessplans bildet eine Synthese aus vorangegangenen Arbeiten. Bei der Entwicklung des Businessplans wurden die bisherigen Inhalte analysiert und relevante Aspekte in den Plan integriert. Zusätzlich wurden eigene Analysen und Überlegungen in Form von Handlungsempfehlungen durchgeführt, um Verbesserungspotenziale zu identifizieren.

GRUNDLAGE BILDET DAS BUSINESS MODEL CANVAS

Das Business Model Canvas ist ein strategisches Management-Tool, das verwendet wird, um neue oder bestehende Geschäftsmodelle zu entwickeln, zu optimieren und zu visualisieren. Es besteht aus neun Bausteinen, die zusammen die Unternehmensstruktur ganzheitlich erfassen. Im Folgenden werden die zentralen Erkenntnisse des Gründungsteams aus ihren bisherigen Arbeiten in die entsprechenden Segmente des Business Model Canvas integriert, um eine klare und effektive Übersicht der relevanten Hauptaspekte zu bieten.

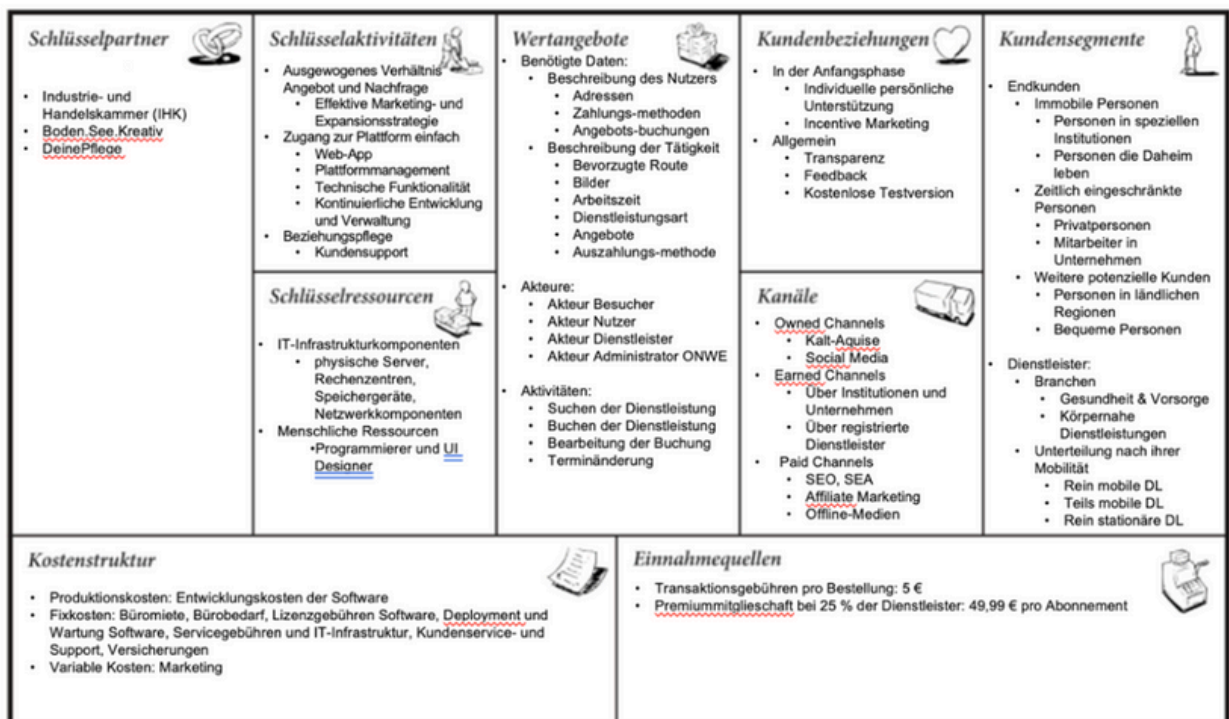


Abbildung 1: Darstellung des Business Model Canvas

BUSINESSPLAN

Nachfolgend werden die wichtigsten Erkenntnisse und Schlüsselaspekte aus dem Businessplan zusammengefasst. Der Businessplan selbst enthält eine Vielzahl von weiteren Details und Überlegungen, die in diesem Kurzbericht nicht weiter betrachtet werden. Der Fokus soll hier auf die erarbeiteten Handlungsempfehlungen liegen.

Geschäftsidee

Handlungsempfehlung: Die Geschäftsidee sollte die Mission, die Geschäftsideenbeschreibung, die Zielgruppe, die Alleinstellungsmerkmale und die Ziele umfassen.

Unternehmensprofil

ONWE wird als GbR gegründet und im ersten Monat des zweiten Geschäftsjahres in eine GmbH umgewandelt.

Handlungsempfehlung: Eine Umwandlung im laufenden Jahr, wie zunächst von ONWE vorgesehen, würde unnötige Kosten verursachen, da separate Abschlüsse für die GbR und die GmbH erforderlich wären.

Strategische Partner

Ein strategischer Partner, spezialisiert auf Softwareentwicklung, fördert eine effiziente und kontinuierliche Plattformentwicklung, optimiert die Benutzererfahrung und bringt branchenspezifisches Wissen ein. Die Kooperation erweitert ONWEs Dienstleistungsangebot und fördert den Austausch innovativer Ideen und Technologien.

Handlungsempfehlung: Die Einbindung eines strategischen Partners im Bereich Software ist für ONWE von Vorteil, nicht nur für die initiale Entwicklung, sondern auch für kontinuierliche Anpassungen und technische Herausforderungen. Dieser Partner kann entscheidend für den langfristigen Erfolg der Plattform sein, indem er Expertise, Innovation und Unterstützung in einer sich ständig verändernden technischen Umgebung bietet.

Markteinschätzung

Die Marktentwicklung im deutschen Online-Dienstleistungssektor zeigte von 2014 bis 2019 eine positive Dynamik, jedoch gab es vorübergehende Einbußen im Jahr 2020 und 2021 aufgrund der Corona-Pandemie. Trotzdem deutet dies auf eine insgesamt robuste Entwicklung und wachsende Akzeptanz für Online-Dienstleistungen hin. Eine demografische Analyse bis 2050 zeigt eine Zunahme der Bevölkerungsgruppe über 80 Jahren und eine Abnahme junger Menschen zwischen 20 und 49 Jahren. Dieser demografische Trend weist auf eine alternde Gesellschaft hin, was potenziell die Nachfrage nach Dienstleistungen im Gesundheits- und Pflegesektor erhöhen könnte.

Handlungsempfehlung: Um die Marktchancen zu identifizieren, ist es entscheidend, die Entwicklung des Marktes durch eingehende Analysen aktueller statistischer Trends zu betrachten.

Wettbewerbssituation

Handlungsempfehlung: Um die Marktpräsenz zu verbessern, sollte ONWE auf gezieltes Marketing und eine differenzierte Servicequalität setzen. Investitionen in Schulungen für das Team sind entscheidend, um positive Kundenerlebnisse sicherzustellen und eine starke Mundpropaganda zu generieren, was die Bekanntheit weiter steigert. ONWE sollte proaktiv Partnerschaften mit indirekten Wettbewerbern anstreben, um diese von mobilen Angeboten zu überzeugen und ONWE in deren bestehende Strukturen zu integrieren. Eine klare Kommunikationsstrategie, die die Vorteile der Mobilität betont und potenzielle Bedenken der Dienstleister adressiert, ist entscheidend. Dies trägt zu einer langfristigen Win-Win-Situation bei und stärkt die Position von ONWE im Markt.

Finanzplan

Innerhalb des Businessplans wurden die drei Hauptpläne Gewinn- und Verlustrechnung, Kapitalbedarfsplan und einen Liquiditätsplan erstellt und durch Detailtabellen ergänzt, die die Positionen aus den Hauptplänen aufschlüsseln und erläutern. Die ursprünglich auf 2 Jahre ausgelegten Finanzaufstellungen und -phasen wurden ausgedehnt und auf 3 Jahre erweitert. Um die Marktpräsenz zu verbessern, sollte ONWE auf gezieltes Marketing und eine differenzierte Servicequalität setzen. Investitionen in Schulungen für das Team sind entscheidend, um positive Kundenerlebnisse sicherzustellen und eine starke Mundpropaganda zu generieren, was die Bekanntheit weiter steigert.

FORTFÜHRUNG DER GESCHÄFTSIDE

Es gibt verschiedene Ansätze, um die Weiterentwicklung von ONWE zu verfolgen. Im Falle einer Gründung wird eine Fremdkapitalfinanzierung durch einen Investor zur Schließung der anfänglichen Kapitallücke empfohlen.

BUSINESS CASE ONWE

ZUM THEMA „EINE INNOVATIVE LÖSUNG FÜR DIE RÄUMLICHE UND ZEITLICHE MOBILISIERUNG VON DIENSTLEISTUNGEN“

Projektteam

Janina Haase
Katrin Reuther
Lea Witzke

Projektkoordination

Timo Fulde

Kontakt

E-Mail

Service Innovation Campus
Kompetenzzentrum

smart-service-bw@htwg-konstanz.de
sic.htwg-konstanz.de
smart-service-bw.de

Ein Projekt von:



Unterstützt durch:


Baden-Württemberg
MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND TOURISMUS