

„Die **Entwicklung**
erfolgreicher **digitaler**
Produkte und
Geschäftsmodelle
erfordert eine **andere**
Perspektive!“



3DSE **Expertenforum** 2018

Digitale Produkte und Geschäftsmodelle

Erfolgsfaktoren für die Entwicklung erfolgreicher digitaler Produkte und Geschäftsmodelle

1 Entwickeln Sie mit Partnern und in Netzwerken, um erfolgreich zu sein!

Digitale Produkte und Geschäftsmodelle erfordern digitales und technologisches Verständnis. Investieren Sie deshalb in die Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter und stellen Sie ein heterogenes Team mit unterschiedlichen Skills auf, das andere begeistern und mitreißen kann. Suchen Sie Verbündete bei der Entwicklung, egal ob innerhalb des Unternehmens, bei und mit dem Wettbewerb oder mit Start-ups. Denn große Herausforderungen alleine zu meistern, war schon immer schwierig und jeder Partner ist von großem Wert!

2 Lösen Sie die echten Kundenprobleme, um einen Mehrwert zu schaffen.

Das Suchfeld für das digitale Produkt oder Geschäftsmodell muss zu Beginn so groß wie möglich sein. Nur so können die wirklichen Probleme der Kunden gefunden werden, die mit digitaler Unterstützung gelöst werden wollen und einen tatsächlichen Mehrwert bringen. Kristallisieren sich

Potenziale heraus, müssen schnell MVPs (Minimal Viable Products), sowohl digital als auch in Hardware, kreiert und entwickelt werden. Diese gilt es dann zügig im Markt mit dem Kunden zu pilotieren und zu testen. Denn nur so kann schnell validiert werden, ob die Lösung das Kundenproblem wirklich adressiert und ob es sich lohnt weiterzumachen. Nutzen Sie weiter die Flexibilität von digitalen Geschäftsmodellen und bieten Sie z. B. unterschiedliche Module des Produkts oder Service an, sodass für jeden etwas dabei ist. Gleichzeitig muss der Erwerb des Produkts schnell, unkompliziert und intuitiv von überall möglich sein.

3 Schaffen Sie zur Entfaltung von Ideen eine geschützte Umgebung.

Das Top-Management muss hinter neuen Arbeitsmethoden stehen und Commitment für das digitale Geschäft zeigen. Dazu gehören auch die Unterstützung und der Rückhalt, wenn neue und unkonventionelle Wege eingeschlagen werden. Zusätzlich brauchen junge Ideen und Praktiken einen geschützten Bereich. Eine klare Abgrenzung von Alltagsgeschäft und

verkrusteten Prozessen sowie die Vermeidung von marathonähnlichen Gremienläufen sind dafür essenziell. Unter Umständen ist sogar die Ausgründung aus dem Unternehmen eine gute Lösung. Dadurch kann der nötige Freiraum geschaffen werden, um neue Lösungen zu finden und diese geschützt reifen zu lassen.

4 Realisieren Sie digitale Lösungen komplementär zu Ihrem bestehenden Kerngeschäft.

Stehen Sie zu Ihrem Kerngeschäft, entwickeln Sie es stetig weiter und setzen Sie auf Ihre Leading Technologies, sowohl im Produkt selbst als auch bei der Produktion. Gute digitale Produkte und Services sind komplementär zum Bestehenden und schaffen zusätzlichen Wert, ohne Ihr Portfolio zu kannibalisieren. Ziel im Digital Ecosystem ist es, ein digitales Paket zu schnüren, das auf bestehen-

den Lösungen aufbaut bzw. in diese integriert werden kann. Erweitern Sie so Ihr Portfolio und steigern Sie gleichzeitig den Wert Ihres Kerngeschäfts.

5 Nutzen Sie robuste Hardware als Plattform für begeisternde digitale Features.

Gute digitale Produkte und Services basieren auf simpler Hardware, die sehr robust ist. Reduzieren Sie die Hardware-Kosten soweit wie möglich, damit Sie in die Entwicklung digitaler Features investieren können. Denn der Kunde bezahlt Sie nicht für die Hardware, die die Daten sammelt, sondern für emotionalisierte, digitale Services. Darüber hinaus sollten Sie auch nach einem Product Launch weiter am Ball bleiben. Digitale Services sind nie fertig! Sie werden ständig weiterentwickelt und auf Kundenwünsche und -verhalten angepasst.

Das nächste 3DSE Expertenforum findet am 19. Oktober 2018 in München statt. Im Fokus: **Skalierung agiler Ansätze in der F&E**

Interessiert Sie das Thema? Dann schreiben Sie uns: Expertenforum@3DSE.de. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!
www.3DSE.de