

Erarbeitung eines Businessplans für das innovative Produkt Wireless Power Transfer-System

Studiengang: EMBA Innovation Management

Der Übergang in die Elektromobilität nimmt immer mehr Fahrt auf. Für viele Unternehmen gilt es, Entscheidungen hinsichtlich Unternehmensstrategie, neuer Geschäftsmodelle, Kompetenzaufbau und Investitionen zu treffen. Für die bekanntlich geringen Reichweiten der Elektroautos mit Li-Ionen-Batterien bieten sich verschiedene Lademöglichkeiten an. Mit dieser Masterthesis wird ein Businessplan für die Ladetechnologie Wireless Power Transfer-System erarbeitet.

Ausgangslage

In einem international tätigen Unternehmen, mit der Kernkompetenz in Elektrobauteilen, sind in den vergangenen Jahren Opportunitäten im Bereich Wireless Power Transfer (kurz WPT) erarbeitet worden. Der kleine Entwicklungsstandort in der Schweiz hatte Pionierarbeit geleistet und mit beschränkten Ressourcen nach den Sternen gegriffen. Dank dieser Leistung ist heute dem Konzern die Tür zum grossen Business weit geöffnet.

Herausforderung

Vielseitige, dynamische und komplexe Umwelteinflüsse, sowie Herausforderungen auf dem technischen wie auch auf dem Managementlevel begleiten das innovative Unterfangen:

- Abhängigkeit von der Marktentwicklung der Elektromobilität «tipping point».
- Time to market
- Nutzerakzeptanz der WPT-Ladesysteme
- Entstehende Standardisierung von WPT-Produkten
- Technische Machbarkeiten, ändernde Normen
- Netzwerkaufbau: Kunden, Partner, Lieferanten
- Ressourcenallokation

Ziel

Das Ziel ist die Erarbeitung eines ganzheitlichen Businessplans mit dem Fokus auf ein Kundenprojekt in der Automobilbranche.

Vorgehen

In der ersten Phase wurde eine ausgeprägte Umwelt- und Unternehmensanalyse durchgeführt. Weiter konnte aus der Analysephase eine Roadmap der WPT-Produkte entwickelt werden, die die korrelierenden Technologien berücksichtigt, darunter Trends von Elektrofahrzeugen, Li-Ionen-Batterien, Ladetechnologien und Konsumentenverhalten.

Aus dieser Untersuchung sind die Risiken bewertet worden und über 40 Erkenntnisse & Thesen aufgestellt worden.

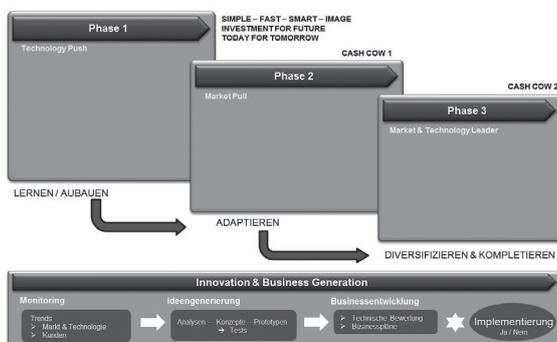
Mit diesem gewonnen Know-how ist der Business Proposal, angelehnt an das «Canvas» Business Model Generation, in der zweiten Phase der Masterthesis entwickelt worden. Vertieft wurden die Finanzen analysiert, eine passende Projektorganisation formiert, Die Kommunikationswege unter den Akteuren bestimmt, ein Massnahmenplan zusammengestellt, sowie eine Strategie entwickelt.



Nikola Janjic
nikola.janjic@bluewin.ch

Resultat

- Der Output dieser Arbeit ist eine drei-Phasen-Strategie, vom Eisbrecher bis zum Marktführer.
- Durch gezielte Massnahmen sind Risiken minimiert worden.
- Kompetenzdefizite sind mit Ressourcenaufbau und gewählten Schlüsselpartnern kompensiert worden.
- Mit einer durchdachten Vorgehensweise wird der berühmte «Innovation Gap» umgangen.
- Innovative Task-Force-Gruppen ermöglichen einen konzernweiten Know-how Transfer.



Drei-Phasen Strategie