

# Weiterentwicklung des Geschäftskonzeptes für Zahnd & Kormann unter dem Aspekt des Bootstrapping

Studiengang: EMBA Innovative Business Creation

Mechanische Swiss Made Uhren werden für viele Leute ein Leben lang unerschwinglich bleiben. Mit unserer Vision von der mechanischen Swiss Made Uhr zum fairen Preis wollen wir das ändern! Die Ausgangslage für die Master Thesis bildete das bereits am Markt operierende Unternehmen Zahnd & Kormann. Ziel war es, das heutige existierende Geschäftskonzept zu schärfen und weiterzubringen und ein neues Weiterführendes zu entwickeln und auszuarbeiten.

Das Geschäftskonzept von Zahnd & Kormann wird und wurde seit der Gründung im März 2016 stark von der «Bauen-Testen-Lernen» Feedbackschleife nach E. Ries, dem Bootstrapping Approach nach G. Kawasaki und den Canvas Modellen von A. Osterwalder geprägt. Für die Arbeit wurde zusätzlich auf die Werke von F. Plötz im Zusammenhang mit Crowdfunding, E. Aulet fürs Beschreiben des Kundenprofils und auf H. P. Kaufmanns Business Creation Process zurückgegriffen. Das existierende Geschäftskonzept baut auf einer schlanken kostengünstigen Unternehmensstruktur auf und setzt in den Distributions- und Kommunikationskanälen auf die Onlinekanäle in Kombination mit Crowdfunding.

Als Endprodukt wird eine mechanische Swiss Made Uhr hoher Qualität für einen fairen Preis angestrebt.

Bis die erste Phase des Unternehmens im Mai 2017 mit der erfolgreichen Crowdfunding Finanzierung der 1. Produktion und 200 Vorbestellungen erfolgreich abgeschlossen wurde, durchlief man mehrere Feedbackschlaufen.

Vorteil eines 2 Mann Unternehmen welche von A-Z alles selbst ausführen ist, Änderungen und Anpassungen können ohne Zeitverlust wieder in den Feedbacklauf gegeben und zeitnah kontrolliert werden.

Nach dem erfolgreichen Abschluss wurde festgestellt, dass der operative Aufwand zu hoch ist, um sich auf

die Weiterentwicklung des Unternehmens fokussieren zu können und dass die Skalierbarkeit, da stark projektgetrieben, fehlt.

Es stellte sich daher die Frage, wie kann man schneller skalieren, mit gleichzeitiger Entlastung der Gründer, damit das Unternehmen weiterentwickelt werden kann?

Die Analyse hat ergeben, dass man Synergien aus Partnerschaften ziehen soll, damit die natürlichen Multiplikatoren und die damit entstehende grössere Reichweite in den Online-Kanälen genutzt werden kann, um mehr potentielle Kunden zu erreichen. Zusätzlich soll auch die Abhängigkeit zum Uhrenmarkt verringert und sich in den Angeboten breiter und differenzierter aufgestellt werden.

Greifen die Massnahmen am existierenden Geschäftskonzept, sollte an der Umsetzung des Weiterführenden nichts im Weg stehen. Das Konzept soll in Zukunft als Ergänzung, als neues Angebot zum Bestehenden eingebaut werden und die Themen Individualisierung, Selbstverwirklichung, SocialLocalMobile und E-Commerce adressieren, beide Geschlechter ansprechen und für die klassischen Uhrenmärkte, aber auch die Emerging Markets gleichermaßen attraktiv sein.



Florian Kormann  
+41 79 506 04 26  
Florian.Kormann  
@timeisYOUR5.ch

