

Business Case neue Geschäftsidee für Dash-Buttons der Oxon AG

Studiengang: EMBA Innovation Management

Das Internet der Dinge (Internet of things – IoT) ist allgegenwärtig. Die Oxon AG beschäftigt sich seit fünf Jahren mit der IoT-Entwicklung und hat eigene Dash-Buttons entwickelt. Denkbare Use Cases dafür gibt es viele. Passgenaue Lösungen im Zielmarkt und ein durchdachtes Geschäftsmodell sind jetzt gefragt.

Ausgangslage

Die Oxon AG treibt seit ihrer Gründung die Innovation im Bereich der IoT-Entwicklung voran. Das junge Unternehmen hat unter anderem eigene Dash-Buttons entwickelt. Ein Dash-Button deckt eine spezifische, einfache Anwendung ab. Dabei handelt es sich um 1-Klick-Aktionen wie beispielsweise das Bestellen eines Produkts. Im Dienstleistungs- und Industriebereich gibt es viele Anwendungsmöglichkeiten für Dash-Buttons. Die Herausforderung besteht darin, den Use Case mit dem grössten Potenzial zu identifizieren und erfolgreich am Markt zu etablieren.

Zielsetzung

Im Business Case wird die Geschäftsidee der Dash-Buttons für die spezifische Anwendung in einer Branche weiterentwickelt und auf ihre Markttauglichkeit geprüft. Es gilt, den Use Case mit dem grössten Potenzial für das Etablieren der Dash-Buttons zu finden und ein geeignetes Geschäftsmodell zu erarbeiten. Der Zielmarkt, das Marktpotenzial und die Positionierung werden definiert. Die Kosten für Realisierung und Betrieb werden den potenziellen Erträgen gegenübergestellt. Die Hauptrisiken werden evaluiert und geeignete Massnahmen dazu festgelegt.

Vorgehen und Methodik

In einer Explorationsphase wurden mittels verschiedener Methoden zahlreiche Ideen generiert. Potenzielle Mitbewerber wurden identifiziert, ihre Produkte analysiert und positioniert. Parallel dazu wurden die personellen Fähigkeiten der Oxon AG untersucht und die Potenziale der Zielmärkte ermittelt. Mithilfe von

morphologischen Kasten wurde anschliessend der geeignetste Use Case ausgewählt und anhand einer SWOT-Analyse auf Stärken und Chancen geprüft. Um den Use Case bei den Zielgruppen zu verifizieren, wurden gestützt auf die NABC-Methodik Interviews geführt. Auf Basis des finalen Use Cases wurden mithilfe des Business Canvas Modells nach Stähler ein Geschäftsmodell entwickelt und die Marketingstrategie sowie der Finanzplan erarbeitet. Eine mögliche Umsetzungsplanung und eine Risikoeinschätzung runden das gesamtheitliche Bild des Vorhabens ab.

Ergebnisse

Im Rahmen der Exploration wurden vielversprechende Use Cases im Gesundheitsmarkt und im Speziellen bei pflegebedürftigen Personen identifiziert. Der Dash-Button soll zum einen als Notrufknopf eingesetzt werden, zum anderen sollen Institutionen für pflegebedürftige Personen auf Knopfdruck zusätzliche Dienstleistungen anbieten können. Die Analyse des Markts und der Zielgruppen hat gezeigt, dass das Marktpotenzial vorhanden ist. Die Nutzung der Dash-Buttons erfolgt im Abonnementmodell. Um den Business Case betriebswirtschaftlich zum Erfolg zu bringen, müssen verschiedene Rahmenbedingungen geschaffen werden:

- Für die Wettbewerbsfähigkeit sind tiefe Stückkosten elementar. Es muss also eine genügend grosse Stückzahl produziert und verkauft werden können.
- Institutionen für pflegebedürftige Personen müssen als Partner gewonnen werden. Sie sind die Schnittstelle zur Kundschaft und sollen ihre Dienstleistungen auf dem Dash-Button anbieten können.
- Die Marke des Dash-Buttons muss durch die konsequente Umsetzung der Marketingstrategie bekannt gemacht werden.



Tim Bänziger

