

Entwicklung neuer Geschäftsmodelle für adesso Schweiz AG

Studiengang: EMBA | Vertiefung: EMBA Innovative Business Creation

Die Haltbarkeit von Geschäftsmodellen ist begrenzt. Der in digitalen Technologien begründete Veränderungsprozess wird immer stärker beschleunigt. Markt- und Branchengrenzen werden aufgeweicht oder verschwinden gänzlich. Die Master Thesis zeigt die inhaltliche Erarbeitung eines möglichen, neuen Geschäftsmodells von adesso Schweiz AG auf und soll damit einen Beitrag für die zukünftige systematische sowie praxisnahe Geschäftsmodellinnovation in der Unternehmung leisten.

Ausgangslage

Die Digitale Transformation setzt weiterhin viele Kunden unter hohen Umsetzungsdruck. Die Nachfrage nach externen Beratungs- und IT-Dienstleistungen bewegt sich dadurch auf einem sehr hohen Niveau. Trotz des vorherrschenden Fachkräftemangels sind in den vergangenen Jahren die Margen in der Branche weiter gesunken und das Geschäft ist insgesamt volatiler geworden.

Um sich zukünftige Wettbewerbsvorteile zu sichern, soll das bestehende Geschäftsmodell von adesso Schweiz AG angepasst und innoviert werden.

Zielsetzung und methodisches Vorgehen

Ziel der offenen, explorativen Arbeit ist das systematische, praxisnahe und inhaltliche Erarbeiten neuer Geschäftsmodelle. „Creating, delivering and capturing value“ - wie könnten zukünftige Geschäftsmodelle der Unternehmung aussehen?

Nach einer kurzen Aufarbeitung der Konzepte zur Geschäftsmodellinnovation erfolgen die Begründung der Methodenwahl zur Ideenfindung sowie die für das gemeinsame Verständnis der Terminologie wichtige Begriffsdefinition. Um den gemeinsamen Standpunkt festzulegen sowie eine grobe Strossrichtung aufzuzeigen, wird die Umwelt, die Unternehmung sowie die dominante Branchenlogik auf der Metaebene analysiert.

Auf der Aktionsebene erfolgen die Ideenfindung im interdisziplinären Team und anschliessend die strukturierte Selektion eines Geschäftsmodells. Die Elemente des Geschäftsmodells werden schlussendlich möglichst optimal ausgerichtet sowie mit dem unternehmerischen Umfeld abgestimmt. Daraus entsteht ein auf interne und externe Konsistenz geprüftes Geschäftsmodell.

Ergebnisse

Aus der Thesis lassen sich folgende Hauptkenntnisse ableiten:

- Die Organisation und das Wertangebot müssen für die neuen Herausforderungen angepasst werden.
- Ohne zusätzliche Massnahmen bei den Schlüsselaktivitäten und –ressourcen lassen sich die definierten Umsatzziele nicht erreichen.
- Die im Massnahmenplan aufgezeigten Punkte sind nötig, um die systematische und praxisnahe Geschäftsmodellinnovation bei adesso Schweiz AG zu etablieren.
- Durch das konsequente Umsetzen der Massnahmen bietet sich das Potential, komplett neue Einkommensquellen zu erschliessen.

Fazit:

Um das zukünftige Geschäftsmodell bei adesso Schweiz AG zu etablieren, müssen diverse Handlungsfelder des Massnahmenplans behandelt und formalisiert werden. Um den neuen Anforderungen gerecht zu werden, braucht es zudem eine Anpassung der Organisation. Konsequenter umgesetzt, bietet der Massnahmenplan die Option, neue Einkommensquellen zu erschliessen und dadurch die hohen strategischen und wirtschaftlichen Ziele der Unternehmung zu erreichen.



Thomas Zimmermann