

Innovation durch Leistungserweiterung

Studiengang: EMBA Innovation Management

Aufgrund der steigenden Komplexität sowie der suboptimalen Dreiecksbeziehung in Projekten stellt sich die Frage, inwiefern die Securiton AG zukünftig die konzeptionelle Fachplanung von Brandsicherheits- und Sicherheitsanlagen selbständig ausführen und gegenüber der Kundschaft als kompetente Fachplanende auftreten könnte.

Ausgangslage

Die Securiton AG ist ein Schweizer Anbieter von Alarm- und Sicherheitssystemen. In der Schweiz ist die Securiton AG ein kompetenter Integrator und bietet ganzheitliche Sicherheitslösungen für Brandschutz, Einbruchschutz, Zutrittskontrolle, Videoüberwachung, Sicherheitsmanagement und mobilen Objektschutz. Gemeinsam mit ihrer Kundschaft, den Mitarbeitenden und Partnern bzw. Partnerinnen leistet die Securiton AG einen bedeutsamen Beitrag für eine sichere Zukunft. Die konzeptionelle Fachplanung von Brandsicherheits- und Sicherheitsanlagen wird stetig komplexer. Die Anforderungen steigen, während die Anlagen zunehmend miteinander vernetzt sind und sich mit jedem Projekt ändern. Aus diesen Gründen wird es für Fachplaner/-innen, die nicht ausreichend Fachwissen im Bereich der Brandsicherheits- und Sicherheitsanlagen ausweisen können, schwieriger, eine einwandfreie, konzeptionelle Fachplanung anzubieten.

Zielsetzung

Das Ziel der vorliegenden Masterthesis ist das Aufzeigen der Frage, ob es in Zukunft realistisch ist, als Errichterunternehmen auch die konzeptionelle Fachplanung auszuführen. Folglich müsste die Securiton AG inklusive ihrer Mitarbeitenden die konzeptionelle Fachplanung im Bereich der Brandsicherheits- und Sicherheitsanlagen übernehmen. Ausserdem wird dargelegt, welche Kompetenzen die Securiton AG für genannte Dienstleistungen mitbringen müsste. Im Zuge dessen wird ein Geschäftsmodell erstellt, das die Leistungen abbildet, die die Securiton AG auf dem Markt anbieten könnte.

Vorgehen

Zu Beginn erfolgt eine Literaturrecherche, die die Begriffe, Normen und deren Definitionsinhalte theoretisch aufzeigt. Daran knüpft die Situationsanalyse an, die den Ist-Zustand der Securiton AG inklusive ihrer Fähigkeiten aufzeigt. Zudem konzipiert der

Autor anhand des Prozesses von Patrick Stähler ein neuartiges Geschäftsmodell auf Basis von Customer Insights. Um das ausgewählte Geschäftsmodell zu testen, wurde ein kleiner Prototyp erstellt, der mit einem Kunden unter realen Bedingungen getestet wurde. Darauf folgten eine Wirtschaftlichkeitsberechnung und eine Risikobeurteilung, die als Unterstützung zur Entscheidung für den/die Auftraggeber/-in dient.

Ergebnis

Der Ist-Zustand der Securiton AG hinsichtlich vorhandener Fähigkeiten konnte dargelegt werden. Die Interviews mit der Kundschaft, mit fachplanenden Personen, Behörden und betreibenden Personen bilden folglich die Grundlage für das entwickelte Geschäftsmodell. Das für die Kundschaft verständliche Angebot, die Anfertigung eines ganzheitlichen Konzepts und die Fähigkeiten im Bereich der Richtlinien definieren die Geschäftsstruktur. Die Value Proposition geht wiederum mit der Ausführung der Fachplanung von Brandsicherheits- und Sicherheitsanlagen einher. Verzögerungen durch Mängel in einem Projekt entfallen und es entstehen keine Folgekosten für die Kundschaft. Schliesslich sind für jedes Vorhaben Personen mit entsprechenden Fähigkeiten in verschiedenen Funktionen erforderlich, die ausserdem festgelegt werden konnten. Massnahmen zur Vermeidung von identifizierten Risiken bei der Einführung des neuen Geschäftsmodells wurden definiert.

Fazit

Die Vorhaben der Arbeit konnten durch die Situationsanalyse und die Durchführung des Prozesses zur Entwicklung eines Geschäftsmodells erfüllt werden. Zudem war es möglich, die aufgestellten Thesen mittels der qualitativen Interviews nachzuweisen.



Maurice Danioth
maurice.danioth@bluewin.ch