



## Digitale Geschäftsmodelle

Chancen erkennen, eigenes Geschäft anpassen oder neu entwickeln

### Phasen der Digitalisierung

Den Einstieg haben Sie bereits erreicht, d.h. ein **IT-basiertes Geschäft**, wenn Bereiche Ihres Unternehmens digitalisiert sind, z.B. durch einen eigenen Onlineshop oder ein System für interne Kommunikation. Sie haben ein **voll digitales Geschäftsmodell**, wenn Sie

interne und externe Prozesse gleichermaßen digital abbilden. Sie bieten beispielsweise ganze **Internet-basierte Dienstleistungen** an, meistens kundenorientierte Produktinnovationen und setzen gleichzeitig digitale Lösungen für **interne Prozesse und Wertschöpfungsketten** ein.



Quelle: Sauer, Dopfer, Schmeiss & Gassmann

### Wozu digitale Geschäftsmodelle?

- \_um konkurrenzfähig zu bleiben auf einem digitalisierten, globalen Markt
- \_um das Geschäftsfeld auszuweiten
- \_für direktere & transparentere Interaktion mit dem Kunden
- \_um Prozesse flexibler, dezentraler und damit effizienter zu gestalten



## – Was sagen Unternehmen zu digitalen Geschäftsmodellen?



der KMU haben erste Digitalisierungsprojekte durchgeführt



fürchten den steigenden Wettbewerb



sehen Chancen für neue digitale Geschäftsmodelle



verzeichnen ein Umsatzwachstum durch Digitalisierung

Quelle: IHK Unternehmensbarometer 2016. 1620 befragte Unternehmen

## – Beispiele digitaler Geschäftsmodelle

**IT-basiertes Geschäft:** Eine Tischlerei hat eine Online-Plattform eingerichtet. Sie bietet ihre Möbel nun mithilfe von digitalen Marketing- und Vertriebskanälen auch international an und damit einem erweiterten Kundenstamm.

### Internet-basierte Dienstleistungen:

Ein Händler ermöglicht mit einer App für Kunden und Mitarbeiter ständig aktuelle Produkt- und Lagerbestandslisten. Sie beschleunigt und verbessert die Interaktion zwischen Kunde und Vertrieb und liefert stets aktuelle Vertriebs- und Marketingzahlen.

**Industrie 4.0:** Ein Produzent für Werkzeug- und Lasertechnik hat eine Online-Plattform entwickelt, auf der Unternehmen eigene Anwendungen entwickeln. Diese sind auf verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette vernetzbar. Vom Rohstoff bis zum fertigen Produkt profitieren so alle Unternehmen von einer maßgeschneiderten Anwendung.

**Voll digitalisiert:** Ein Online-Lieferdienst bindet Restaurants in seine Plattform ein, über die Kunden mit wenigen Klicks bestellen. Der Service ist für Kunden kostenlos, Restaurants zahlen Provision, haben dafür weitere Kundengruppen erreicht.

Mehr Infos zu den Angeboten des **Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrums Berlin:**  
[gemeinsam-digital.de](http://gemeinsam-digital.de) | [info@gemeinsam-digital.de](mailto:info@gemeinsam-digital.de)

## – Impressum

**Verleger:** BVMW - Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V., Bundeszentrale, Potsdamer Straße 7 | Potsdamer Platz, 10785 Berlin, Telefon: +49 30 53 32 06-0, Telefax: +49 30 53 32 06-50, E-Mail: [info@bvmw.de](mailto:info@bvmw.de)  
**Vertretungsberechtigter Vorstand:** M. Ohoven, W. Grothe, Dr. H.-M. Pott, Dr. H. Baur, J. Bormann, Dr. J. Leonhardt, A. Zimmermann  
**Umsatzsteuer-Identifikationsnummer** gem. §27a, UStG DE 230883382 | **Vereinsregister:** Berlin Charlottenburg Nr. 19361 Nz  
Soweit keine redaktionelle Kennzeichnung für den Inhalt Verantwortlicher i.S.v. § 5 TMG: A. Horn, Leiterin „Gemeinsam digital“