



LITERATURTEST

HEINOLD, SPILLER & PARTNER  
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

# Geschäftsmodell-Hack

**Durch schöpferische Zerstörung  
neue Wege und Konzepte finden**



LITERATURTEST

# Thema, Ziel

## **Thema:**

Geschäftsmodell-Hack von Fachbuchhandlungen

## **Ziele des Workshops:**

- Demontage eines bestehenden Geschäftsmodells durch Identifikation der größten Gefahren
- Ideensammlung zur Abwehr der Gefahren und Zusammensetzung eines neuen Geschäftsmodells
- Methodische Hinweise

## **Workshopleitung:**

- Mathias Voigt, Literaturtest
- Ehrhardt Heinold, Heinold, Spiller & Partner



# Ablauf

Uhrzeit	Thema
11.05	Ablaufvorstellung und BMC vorstellen
11.15	BMC Fachbuchhandel vorstellen
11.20	Gefährdungen und Lösungsansätze (Interaktion mit den Teilnehmer*innen)
11.30	Hinweise zur Methodik inkl. Fallbeispiel „Fachbuchhandel“
11.35	Ende des Workshops



---

Modell und Aufgabenstellung










# **DAS BUSINESS MODEL CANVAS**



# Business Modell Canvas

The Business Model Canvas

Entwickelt für: \_\_\_\_\_ Erstellt von: \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_  
Version: \_\_\_\_\_

Wichtige Partner 	Kern-Aktivitäten 	Wertversprechen 	Kundenbeziehungen 	Kundensegmente 
	Kern-Ressourcen 		Vertriebskanäle 	
Kostenstruktur 			Einnahmequellen 	

[www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)

© 2010 Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Bernard Rochelandet, and Annexe Labs. All rights reserved. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.



# Das Business Model Canvas

Geschäftsmodell: Fachbuchhandel

Gestaltet von: AWS / Literaturtest / HSP

Datum:

Version:



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

# Interaktive Übung – Ideen der Teilnehmer\*innen (vielen Dank fürs rege Mitmachen!)

## Teil 1: Bedrohungen des bestehenden Geschäftsmodells Fachbuchhandel

- Open Access – unklare Erlössituation
- Transformative Vereinbarungen direkt mit Verlagen
- Budgetkürzungen
- Rolle von staatlich finanzierten Konsortialstellen, die als Händler und Dienstleister agieren
- kürzere Halbwertszeit von Informationen
- Kürzung von Verlagsrabatten oder andere Erlösstruktur bei Online
- fehlende Standards bei der Verbreitung von digitalen Informationen - Schnittstellenschungel bei Single-Sign-On
- Digitalisierung insgesamt/Amazon
- Marktplätze (Mercateo usw.) werden zu Gatekeepern in Richtung Kunde. Verschärfung durch Exklusivitäten
- Veränderte Mediennutzung/neue Erwartungen der Leser\*innen
- Bepreisung von Serviceleistungen unabhängig vom Buch-/Zeitschriftenpreis und Verlagsrabatten bei Kund\*innen durchsetzen
- Fachkräftemangel/fehlender Nachwuchs
- Fachinformationsdienstleister, die werthaltige Services nicht verpreisen und dadurch den Wettbewerb stören



# Interaktive Übung – Ideen der Teilnehmer\*innen (vielen Dank fürs rege Mitmachen!)

## Teil 2: Chancen/neue Ideen für Veränderungen des Geschäftsmodells

- (Kostenloses) Schulungsangebot für Kund\*innen zu zukunftsweisenden Themen + anschließender Austausch
- Kostentransparenz und eine enge Kundenbeziehung helfen, die Kostenstruktur deutlich zu machen und die Wertigkeit der Serviceleistungen deutlich zu machen (Problem: längerer Prozess)
- Thematische Kooperationen zwischen Handel und Verlagen, statt Kampf zwischen den kleinen Einheiten
- Kunden ticken thematisch. Je größer die Kompetenz in verschiedenen Fachgebieten beim Fachmedienhandel ist, desto überzeugender kommt dies voraussichtlich beim Kunden an. Beispiel Approval Plan: Lassen sie Ihren Kunden ein Profil selbst erstellen und/oder leisten Sie Hilfestellung. Also: mehr inhaltliche Kompetenz und Selbstwirksamkeit des Kunden in Form von Eigenprofilierung könnte zum Erfolg führen.
- Auskömmlichere Margen für den Handel, statt Kürzungen zur Refinanzierung von Onlineproduktentwicklung





# Anleitung zum Vorgehen - Schritt 1: Gefahren und Demontage

## Aufgabenstellung:

- Benennen Sie die Gefahren für Ihr Geschäftsmodell in jedem der neun Canvas-Felder.
- Am besten geht diese Arbeit an einer Pinwand bzw. an einem Flipchart mit Moderationskarten (z. B. rote).



# Anleitung zum Vorgehen - Schritt 2: Ideensammlung

## Aufgabenstellung:

- Ideensammlung für die Abwehr der Gefahren und für neue Ansätze bei Erlös- und Geschäftsmodell.
- Zusatzfrage: Was sind die drei größten Veränderungen gegenüber dem Ist-Zustand?
- Am besten geht diese Arbeit an der gleichen Pinwand mit andersfarbigen Moderationskarten (z. B. grüne)



# Anleitung zum Vorgehen - Schritt 3: Bewertung und Umsetzung

**Bewerten** Sie die gesammelten Ideen z. B. mit folgenden Kriterien:

- Relevanz für das Geschäftsmodell
  - Umsatzpotential
  - Wettbewerbssituation
- Aufwand für die Umsetzung:
  - Finanziell
  - Strukturell
  - Personell
  - Zeitlich

Legen Sie auf Basis dieser Bewertung die **nächsten Schritte** fest:

- **Umsetzen:** Welche Ideen sollen umgesetzt werden?
- **Prüfen:** Für welche Ideen braucht es weitere Analysen (z. B. Kundenbedürfnisse, Wettbewerb, Aufwand, Erlösmodelle)



# Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!



Ehrhardt Heinold  
Heinold, Spiller & Partner  
Unternehmensberatung GmbH  
Behringstraße 28a  
22765 Hamburg  
Telefon: 040/3986620  
Fax: 040/39866232  
[www.hspartner.de](http://www.hspartner.de)  
[ehrhardt.heinold@hspartner.de](mailto:ehrhardt.heinold@hspartner.de)



Mathias Voigt  
Literaturtest  
Alte Jakobstraße 87/88  
10179 Berlin  
Tel. 030-531 40 70-10  
Fax 030-531 40 70-99  
[www.literaturtest.de](http://www.literaturtest.de)  
[voigt@literaturtest.de](mailto:voigt@literaturtest.de)

Nächste Möglichkeit zur Vertiefung: **Webinar Geschäftsmodell-Hack**  
am 24.6.20 im Rahmen der future!publish Academy:  
<https://futurepublish.berlin/futurepublish-heinold/>

