

» Damit Unternehmen auch in
Zukunft erfolgreich sein können,
müssen sie einen echten
Kundennutzen erzeugen! «

Jochen Koop, CEO



* business
design
people

value design

Mehr Umsatz durch Mehrwert.

* Wir sind
Unternehmens-
entwickler.
Wir schaffen
maßgeschneiderte
Lösungen.

Früher oder später werden alle Unternehmen mit dem Wandel in ihrem Umfeld konfrontiert: Industrie 4.0, disruptive und demografische Veränderungen, Wertewandel, Digitalisierung, Geschwindigkeit des Wandels, neue Technologien, erhöhte Kundenanforderungen sowie zunehmende Individualisierung und Komplexität.

In diesem Kontext ist es wichtiger denn je, Prozesse umzugestalten, neue Märkte zu erobern, Strategien zu entwickeln und nachhaltig zu wachsen. Unsere Aufgabe ist es, Unternehmen auf allen Ebenen gleichermaßen agil und innovativ zu machen. Wir beraten, begleiten, coachen und bilden aus. **Mit unserer einzigartigen Methode Business Design** helfen wir Unternehmen über alle Ebenen und Abteilungen hinweg, ein neues und zeitgemäßes Mindset zu entwickeln. Wir verstehen den Anspruch unserer Kunden.



Wir alle gehen bei der Bewertung innovativer Produkte und Dienstleistungen zunächst einmal von uns selbst aus. Insbesondere bei den eigenen Entwicklungen verliert man gerne die Objektivität. Allzusehnell schließt man von sich auf andere und ehe man sich versieht, ist man verliebt – verliebt in das eigene Produkt. Meist gelingt es sogar, andere mit seiner Euphorie anzustecken oder es ist eine Gruppenleistung von Gleichgesinnten mit gleichem Erfahrungsschatz, gleichen Interessen, Vorlieben und gleichem Mindset.

Doch erst, wenn das geliebte Produkt offiziell das Licht der Welt erblickt und der staunenden Öffentlichkeit vorgeführt wird, merken Unternehmen, dass sie die Rechnung ohne ihre Kunden gemacht haben. Die Folgen sind dramatisch: Erst bleibt der benö-

tigte Return of Investment aus, von den erhofften Gewinnen einmal ganz zu schweigen. Dann folgt das große Rätselraten nach den Ursachen und die Frage nach den Schuldigen. Am Ende wird das geliebte Kind verstoßen, umoperiert oder verramscht. Die eigentliche Ursache wird selten hinterfragt. Die Zeit sitzt dem Unternehmen im Nacken, ein neues geliebtes Kind muss her oder man geht mit Mann und Maus unter.

Doch soweit muss es erst gar nicht kommen. **Mit Value Design spart man bares Geld und vermeidet Frust.**



value
design

Value Design schafft Mehrwert.

Es liefert Produkte und Dienstleistungen, die für Kunden individuellen Nutzen generieren und damit wertvoll sind. Value Design liefert Erkenntnisse über Kundenbedürfnisse und -wünsche und dient so einem besseren Verständnis. Value Design sorgt bei Kunden für echten Mehrwert und im Unternehmen für mehr Umsatz.



Fallbeispiel: Mehrwert erkennen

Als langjähriger Begleiter und Mentor zahlreicher Startups kam ein junges Unternehmen aus dem Bereich Finanzen mit der Fragestellung auf uns zu, wie sich eine digitale Lösung zur nutzerorientierten Erfassung und Verwaltung von bestehenden und neuen Versicherungsdienstleistungen bewerkstelligen lasse.

Unsere Aufgabe bestand darin, den konkreten Kundennutzen und den echten Mehrwert für den Kunden herauszustellen und im Fokus zu behalten, während die technische Umsetzung mehrheitlich in Händen des Startups lag.

Mit dem innovativen Ansatz des Human Centered Design gelang es uns in mehreren Workshops unter Zuhilfenahme bewährter Methoden und Werkzeuge wie der Business Model Canvas, der Customer Value Canvas und Jobs-to-be-done, diesen konkreten Mehrwert für den Kunden mit dem Startup herauszuarbeiten und auf Basis dieser Erkenntnisse das weitere Vorgehen aufzuzeigen.

In einem ersten Schritt wurde ein Prototyp erstellt, welcher dann in Zusammenarbeit mit potenziellen Kunden zu einer ersten, am Markt angebotenen Version (MVP), weiter entwickelt wurde. Durch einen starken Fokus auf reale Kundenbedürfnisse und den häufig unterschiedlichen Kontext, wurde eine schnelle Markteinführung mit einer großen Userzahl und einer hohen Nutzungsfrequenz erzielt.



Kurz und knapp


Branche: Finanzbranche

Unternehmensgröße: Startup

Herausforderung: Entwicklung einer digitalen Lösung zur nutzerorientierten Erfassung und Verwaltung von bestehenden und neuen Versicherungsdienstleistungen.

Werkzeuge & Methoden: Business Model Canvas, Customer Value Canvas, Jobs-to-be-done, Human Centered Design

Ergebnis: Ein Prototyp wurde erstellt und mit potenziellen Kunden zu einer ersten, am Markt angebotenen Version, weiterentwickelt. Eine schnelle Markteinführung mit großer Userzahl und hoher Nutzungsfrequenz wurde erzielt.



Jetzt durchstarten!

Customer Value - Workshop

2 Tage

Methoden erlernen

- + Kundensegmente auswählen
- + Kundenwünsche erkennen
- + Kundennutzen identifizieren

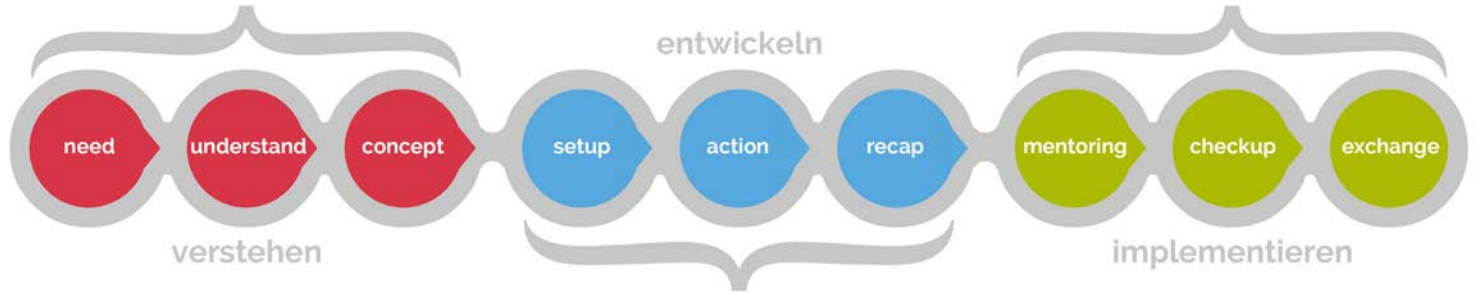
= Kundenverständnis
drastisch gesteigert



Projektlauf

- ✓ Problemstellung herausfinden
- ✓ Herausforderung klar formulieren
- ✓ Überblick verschaffen
- ✓ gewünschte Ziele definieren
- ✓ passendes Konzept entwickeln
- ✓ entsprechendes Angebot beschließen

- ✓ Nachhaltigkeit des Erlernten sicherstellen
- ✓ Mentor und Sparringspartner sein
- ✓ Überprüfung der Anwendung erlernter Methoden und Fähigkeiten
- ✓ Innovationskultur befeuern
- ✓ begleiten der weiteren Entwicklung



- ✓ Masterplan erstellen
- ✓ Zeiträume und Details klären
- ✓ Maßnahmen durchführen und anpassen
- ✓ konstruktives Resümee ziehen
- ✓ Ergebnisse kritisch hinterfragen
- ✓ ggf. neue Maßnahmen besprechen

» Wenn der Kunde zum Fan wird,
freut sich der Unternehmer,
er trägt jedoch auch größere
Verantwortung! «

Jochen Koop, CEO



Nutzen von Value Design

Mit einem tiefen Verständnis für eine relevante Zielgruppe, gelingt es dem Unternehmen, mit seinen Produkten und Dienstleistungen für Kunden einen echten Mehrwert zu generieren und ihn langfristig zum Fan zu machen. Darüber hinaus können die Kosten für Entwicklungen, deren Nutzen am Kunden vorbeigeht, drastisch reduziert oder sogar gänzlich vermieden werden. Als Synergieeffekt entstehen nicht nur zufriedener Kunden, sondern auch zufriedener Mitarbeiter, die durch die Sinnhaftigkeit und den Erfolg bei ihrer Tätigkeit zu einem größeren Engagement innerhalb ihres Unternehmens ermutigt werden.


neogramm 
software für die industrie

Kraft Heinz

 **Publicis**
PIXEL PARK

Raiffeisen

swb

 **Acreal Bank**


 **BASF**
We create chemistry

DB

 **COLORS & EFFECTS**

HIMA SMART SAFETY.

 **GRÜNENTHAL**

 **MFG** Filmförderung
Baden-Württemberg

DAIMLER

PTV GROUP



Roche

bhmj

IHK Rhein-Neckar

 **STADT MANNHEIM**

Gründerinnenzentrum
gig7

vitaliberty
bewusst leben

HAYS
Recruiting experts
worldwide



ITFORUM
RHEIN-NECKAR

 **HOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT
FÜR MANAGEMENT**
UNIVERSITY OF APPLIED
MANAGEMENT STUDIES

Talentformation

 **WINDMÖLLER & HÖLSCHER**

 **Startup Weekend**
Rhein-Neckar

 **EV. ALTENHILFE GESUNDBRUNNEN**
Ludwigshafen

**HEIDELBERG
Innovation
FORUM**

Antworten. Konzepte. Lösungen.

Kontakt

business design people AG
Augustaanlage 27
68165 Mannheim
Deutschland

tel +49 (0)621 41994-40
fax +49 (0)621 41994-49
mail@businessdesignpeople.com
www.businessdesignpeople.com



Jochen Koop
Managing Partner
+49 (0)621 41994-41
jk@businessdesignpeople.com



Thomas Bischer
Customer Development
+49 (0)621 41994-48
tb@businessdesignpeople.com

Die Wirtschaftswundermacher.