

Starte durch mit Geschäftsmodellinnovationen – wir räumen mit 7 Mythen auf

Geschäftsmodellinnovationen sind die profitabelsten aller Innovationen, wie wir dir in unserem [letzten Blogbeitrag](#) gezeigt haben. Sie bringen einen höheren Nutzen und damit mehr Gewinn als Produkt- oder Prozessinnovationen. Nichtsdestotrotz halten sich einige Mythen zu Geschäftsmodellinnovationen hartnäckig und schrecken zukünftige Innovatoren ab. In diesem Blogbeitrag werden wir mit sieben Mythen zu Geschäftsmodellinnovationen aufräumen und dir zeigen, dass auch dein Unternehmen perfekt geeignet ist, um Geschäftsmodellinnovationen durchzuführen.



Mythen über Geschäftsmodellinnovationen

Zu den Geschäftsmodellinnovationen gibt es einige Mythen, die sich beharrlich halten. [Gassmann, Frankenberger und Csik](#) nennen sieben Mythen und zeigen auf, weshalb diese nicht der Wahrheit entsprechen. Jedes Unternehmen kann und soll sich Geschäftsmodellinnovationen widmen.

1. Der Erstbesteigermythos

"Kommerzielle Durchbrüche kommen von Ideen, die noch niemand zuvor hatte."

Neue Geschäftsmodelle haben oft Elemente, die bereits in anderen Geschäftsmodellen in anderen Branchen vorhanden sind und sind selten noch nie Dagewesenes. Schau also nicht nur das Geschäftsmodell der direkten Konkurrenz an, sondern auch in branchenfernen Unternehmen. Häufig findest du hier Anregungen, die du in abgeänderter Form auf dein Unternehmen anwenden kannst.

2. Der Think-Big-Mythos

"Geschäftsmodellinnovationen sind immer radikal und Weltneuheiten."

Nicht jedes Geschäftsmodell muss eine ganze Branche revolutionieren. Ein neues Geschäftsmodell kann auch inkrementeller Natur sein (ähnlich wie eine Produktinnovation) und erst nach vielen kleinen Schritten zeigt sich ihre Neuheit. Bleib am Ball und verändere dein Geschäftsmodell Schritt-für-Schritt.

3. Der Technologiemythos

"Jede Geschäftsmodellinnovation beruht auf einer faszinierenden neuen Technologie, die zu neuen Produkten führt."

Neue Technologien sind weit bekannt und allen zugänglich. Der kreative Sprung liegt in der Anwendung und Nutzbarmachung für das eigene Unternehmen. Hab nicht das Gefühl, du musst eine neue Technologie erfinden. Nutze vielmehr bestehende und sei kreativ in deren Anwendung.

4. Der Zufallsmythos

"Geschäftsmodellinnovationen sind ein Zufallsprodukt und können nicht systematisch angegangen werden."

Um neue Geschäftsmodelle zu erarbeiten, ist viel Energie nötig, genauso wie für die Findung neuer Produkte oder Technologien. Plane deine Innovationssuche und bleib hartnäckig.

5. Der Einstein-Mythos

"Die wirklich innovativen Ideen sind den kreativen Genies vorenthalten."

Es ist immer seltener, dass Einzelpersonen verantwortlich sind für grossen Erfolg. Heutzutage werden sie von bereichsübergreifenden, interdisziplinären Teams erarbeitet. Gerade bei Geschäftsmodellinnovationen ist dies am wichtigsten. Sprich mit deinen Kollegen aus anderen Abteilungen und diskutiere deine Ideen.

6. Der Grössenmythos

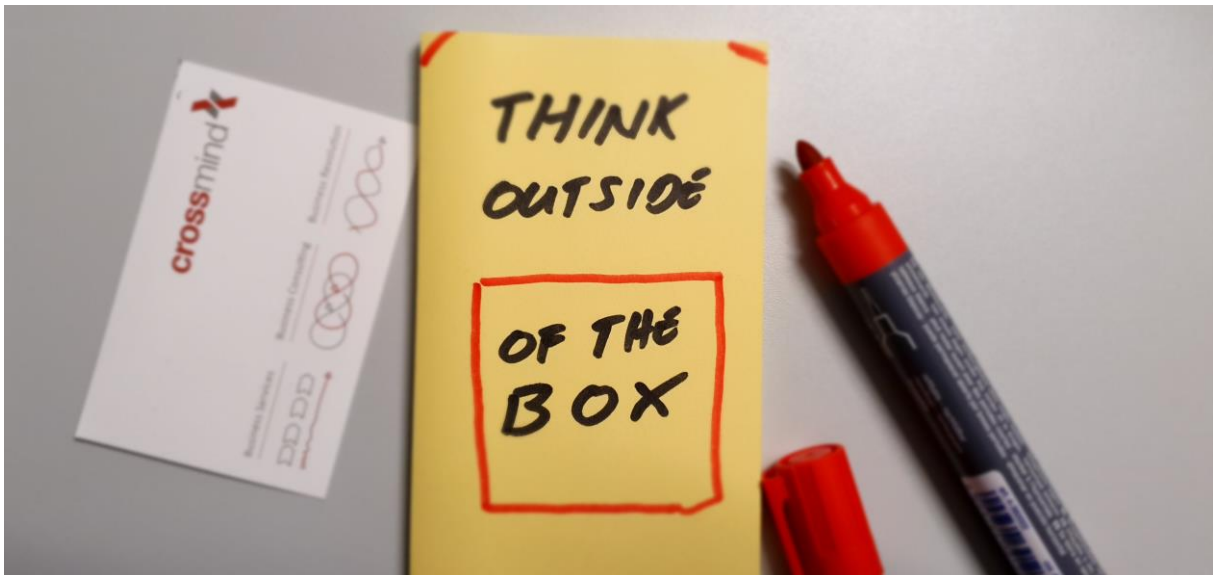
"Ein grosser Durchbruch benötigt immer viele Ressourcen."

Die grössten Revolutionen in Geschäftsmodellinnovationen kommen von Aussenseitern, die als Startup starteten. Praktische alle heute grossen und bekannten Unternehmen haben klein angefangen. Wenn du denkst, dass dein Unternehmen zu klein sei und nicht die nötigen Ressourcen hat, um eine Geschäftsmodellinnovation durchzuführen, dann liegst du falsch. Essenziell ist nicht Ressourcenstärke, sondern der Mut, den ersten Schritt zu wagen, und die richtigen Ideen zu haben.

7. Der F&E-Mythos

"Grosse Innovationen kommen aus der F&E-Abteilung."

Der Ursprung einer Innovation kann von den verschiedensten Organisationseinheiten ausgehen. Grundsätzlich ist innovatives Denken die Aufgabe eines jeden Mitarbeiters in deinem Unternehmen. Motiviere deine Mitarbeiter, neue Ideen offen kundzutun, denn dafür ist keine F&E-Abteilung notwendig.



Revolutioniere auch du dein Geschäftsmodell

Wie wir dir hoffentlich gezeigt haben, ist Ressourcenstärke nicht das zentrale Kriterium, um Geschäftsmodellinnovationen vorzunehmen. Jedes Unternehmen kann sein Geschäftsmodell ändern, unabhängig davon, wie gross es ist. Dabei ist es wichtig, dass die verschiedenen Teams oder Personen im Unternehmen gut miteinander zusammenarbeiten und die Möglichkeit haben, sich auszutauschen. Durch den Dialog entstehen Chancen, um das Geschäftsmodell zu revolutionieren. Ausserdem solltest du nicht Angst davor haben zu scheitern, sondern den ersten Schritt wagen. Wenn du diese Punkte beherzigst, funktioniert es auch bei deinem Unternehmen mit erfolgreichen Geschäftsmodellinnovationen. Falls du Hilfe bei der Innovation deines Geschäftsmodells benötigst, so kannst du dich gerne auch an crossmind wenden. Gemeinsam erarbeiten und verstehen wir deine Bedürfnisse und entwickeln adäquate Lösungen, damit das neue Geschäftsmodell einen sichtbaren und nachhaltigen Mehrwert erbringt.

In den nächsten Blogbeiträgen zeigen wir dir einfache und erprobte crossmind Werkzeuge und Methoden für Geschäftsmodellinnovationen und wie du diese in deinem Unternehmen anwenden kannst.

Simplify your business. crossmind inc. www.crossmind.ch